



Середина сентября – традиционное время затишья перед последним рывком в конце года. Впереди несколько ключевых мероприятий отрасли, включая NBAА, где производители смогут четко понять, какой портфель заказов смогли сформировать за текущий год. Что же касается поставок, то здесь в настоящее время преобладают позитивные настроения, и скорее всего 2014 год станет самым ярким после окончания кризиса.

Но бизнес-трафик в Европе вновь «играет». Виной всему резкое изменение настроений российских пользователей. За пару месяцев картина сильно изменилась и даже на фоне успехов некоторых стран выглядит явно «неподдающейся прогнозам». Хотя России смена приоритетов явно пошла на пользу. Количество внутренних перелетов хоть и не резко, но пошло вверх, благодаря курортным направлениям, прежде всего в Крым. За август-начало сентября трафик подрос на 20-23% по сравнению с началом лета. Пообщавшись с руководством аэропорта Симферополь, мы поняли, что там серьезно задумываются о развитии нашего сегмента, сейчас же все сводится лишь к предоставлению услуг паркинга. Но это вопрос времени и совершенно другая история.

И в заключение, знаменательное событие в мире бизнес-авиации – день рождения компании NetJets, которая празднует полувековой юбилей. Обещаем, что об истории основателей компании - генералов ВВС США Кертиса Ле Мэй и Пола Тиббетса, а также пилота санитарной авиации Брюса Сандланомы, мы подробно расскажем в ближайшее время.



## JET24 выбрал лучших авиаброкеров России

5 сентября в клубе «Распутин» компания Jet24 провела первую в российской авиационной индустрии премию для брокеров бизнес-авиации

стр. 21



## Falcon 7X горы не помехи

Бизнес-джет протестировали в самом высокогорном аэропорте мира – китайском Daocheng Yading Airport, расположенном на высоте в 4411 метров над уровнем моря

стр. 22



## «Газпром Авиа» и Dassault – новое партнерство

Компании планируют подписать соглашение о создании авторизованного технического центра. В настоящее время «Газпром Авиа» – крупнейший оператор самолетов Dassault Falcon в России

стр. 23



## In Focus: DME VIP

На страницах нашего издания мы постоянно рассказываем о специализированных терминалах бизнес-авиации, а вот про комфортные залы для «простых» бизнесменов руки как-то не доходили

стр. 24

ЗНАК ПРЕВОСХОДСТВА



## Форум Деловой Авиации удался

Более 120 специалистов бизнес-авиации из российских и иностранных компаний приняли участие в 7-м международном Форуме деловой авиации, крупнейшем российском ежегодном мероприятии по вопросам развития рынка, который состоялся 3 сентября 2014 года в Москве. Операторы и брокеры, производители и поставщики воздушных судов, операторы бизнес-терминалов и аэропортов, поставщики услуг и оборудования для деловой авиации получили уникальную возможность ознакомиться с ключевыми тенденциями и текущим состоянием рынка, установить новые контакты.

Программа форума была посвящена перспективам развития российского рынка деловой авиации. Большой интерес вызвали вопросы регистрации бизнес-джетов, которые были подробно рассмотрены в рамках панельной дискуссии при участии представителей российских эксплуатантов, Росавиации, регистра Сан-Марино и Бермудских островов.



Особое внимание было уделено такому активно развивающемуся сегменту деловой авиации, как вертолетное такси. Обсуждались вопросы вертолетной инфраструктуры, использования воздушного пространства, а также спроса на услуги как определяющих факторов развития бизнеса аэротакси.

Участникам форума была представлена возможность получить детальную информацию о том, как обслуживались рейсы деловой авиации во время Олимпиады-2014 в Сочи; о проекте международного центра деловой авиации в аэропорте совместного базирования Раменское; о техническом обслуживании воздушных судов деловой авиации в России и многое др.

### Основные темы 2014:

- Перспективы развития деловой авиации в России
- Проблема ценообразования на рынке бизнес-авиации
- Специфика работы на российском рынке: взгляд европейского оператора бизнес-авиации
- Зарубежный или отечественный регистр: возможности для российских эксплуатантов воздушных судов деловой авиации
- Возможности и ограничения развития бизнеса аэротакси
- Обслуживание рейсов деловой авиации в период массовых мероприятий: опыт Олимпиады – 2014
- Техническое обслуживание воздушных судов деловой авиации в России
- Развитие наземной инфраструктуры и организация центров деловой авиации в региональных аэропортах и аэропортах совместного базирования на примере МЦДА (Раменское)

Ознакомиться с полной версией отчета по мероприятию можно на сайте [ATOEVENTS](http://ATOEVENTS).



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

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



## Heli Club запустил в работу AS355 NP

Российская вертолетная компания Heli Club запустила в эксплуатацию двухдвигательный вертолет Airbus Helicopters AS355 NP. «Стоимость летного часа пятиместной машины начинается от 65000 рублей», - комментируют в компании.

Вертолет Airbus Helicopters AS355 NP отличают превосходные летно-технические характеристики, безопасность полетов и низкая стоимость эксплуатации и обслуживания, широкий круг возможного применения, включая пассажирские и грузовые перевозки, авиационные работы, обучение, воздушный мониторинг, противопожарную защиту и охрану правопорядка. AS355 NP, благодаря редкой для данного класса вертолетов двухдвигательной схеме, сертифицирован по категории А, то есть может продолжить

набор высоты и горизонтальный полет даже при отказе одного двигателя, говорится в релизе Heli Club.

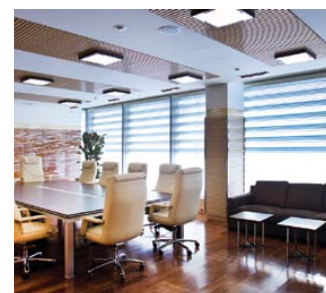
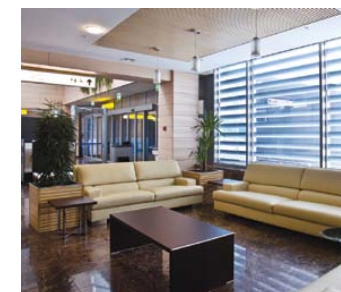
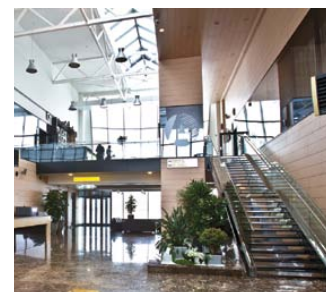
В настоящее время парк компании состоит из вертолетов R44, Agusta A109S, AS355/350 В3.

Под брендом Heli Club выступают компании, зарегистрированные в России: ООО «Авиасервис», ООО «ХелиПром СПб», АНО АУЦ «Авиасервис».

Особой популярностью у клиентов Heli Club пользуются ангары для базирования вертолетов, в которых в зимний период поддерживается плюсовая температура, что значительно облегчает работу с воздушным судном в зимнее время года и позволяет хранить вертолеты со снижением риска образования коррозии.



## 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

## Российская серия AW139 продолжается

Российско-итальянская компания HeliVert, совместное предприятие холдинга «Вертолеты России» и компании AgustaWestland, и Exclases Russia подписали меморандум о взаимопонимании по приобретению трех вертолетов AW139 в VIP-исполнении. Вертолеты будут собраны на заводе HeliVert. Срок поставки AW139 определен в соответствии с условиями контракта, который должен быть подписан в ближайшее время. Предыдущий контракт на поставку пяти вертолетов был подписан в мае 2013 года и выполняется в соответствии с графиком.

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

его продолжительность – 5 часов. AW139 оснащается двумя газотурбинными двигателями Pratt & Whitney Canada PT6C-67C мощностью 1679 л.с. Первый собранный в России AW139 поднялся в воздух в декабре 2012 года. Вертолеты производства HeliVert предлагаются заказчикам из России и стран СНГ. На собранные в России вертолеты AW139 может устанавливаться отечественное оборудование, соответствующее требованиям государственных служб и операторов.

«Средний вертолет AW139 является лидером своего класса, как в плане летно-технических характеристик, так и по количеству поставленных на мировой рынок машин», - отметил генеральный директор HeliVert Александр Кузнецов. «Новое соглашение с Exclases Russia свидетельствует о том, что и российский рынок все увереннее начинает раскрывать для себя возможности этого вертолета».



*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"



## NetJets отправляет Challenger 350 в тур по Европе

Оператор долевого владения NetJets Europe 6 октября планирует начать демонстрационный тур по Европе нового суперсреднего бизнес-джета Bombardier Challenger 350. Демонстрация будет проходить на ключевых для компании рынках.

Представители европейского подразделения NetJets, базирующегося в Лиссабоне, Португалия, сообщили изданию Flightglobal, что уже сейчас продан почти полный пакет долей одного самолета. «По нашему мнению, увеличенная дальность, производительность и кастомизация сделают этот уникальный самолет реальной потребностью в рамках европейского рынка», - считают в компании.

Головная компания NetJets стала стартовым заказ-

чиком Challenger 350, получив первый серийный самолет в конце июня 2014 года. Оператор планирует получить в этом году восемь самолетов из 75 заказанных в мае 2013 года.

Начиная с 2010 года, NetJets разместил заказы у нескольких производителей на 670 новых самых современных самолетов на сумму \$ 17,6 млрд., что является крупнейшим заказом в истории деловой авиации. Все эти новые самолеты будут иметь обозначение Signature Series и специальный интерьер, который обладает индивидуальным дизайном и улучшенными системами развлечений в полете.

NetJets имеет во всемирном парке более 700 бизнес-джетов 20 моделей.



ЛУЧШИЕ КАДРЫ У НАС!  
*Avia* Успех

ПОДБОР ЛЕТНЫХ  
ЭКИПАЖЕЙ И  
АВИАЦИОННЫХ  
СПЕЦИАЛИСТОВ

+7(495) 507-30-98  
[www.avia-uspeh.ru](http://www.avia-uspeh.ru)

## В 2014 году аварийность идет на спад

Американская общественная организация United States Helicopter Safety Team (USHST) на прошлой неделе заявила, что в течение первых семи месяцев 2014 года уровень аварийности вертолетов составил 3,94 случая на 100 000 летных часов.

Это на 51% ниже относительно базового уровня 2001-2005 годов, берущегося за основу головной International Helicopter Safety Team. Эти данные также указывают на сокращение аварийности на 22% по сравнению с 5,06 авариями, показанными только за один 2009 год, и снижение на 12% относительно 2012 года (4,46 аварии).

Кроме того, уровень вертолетных происшествий со смертельным исходом в этом году также сократился по сравнению с 2013 г., когда был показан тревожный всплеск. За первые семь месяцев 2014 года было зафиксировано 0,53 катастрофы вертолетов на 100 000 часов налета по сравнению с 0,86 за весь прошлый год. Это снижение также отразилось на количестве погибших. В прошлом году было 1,79 погибших на 100 000 летных часов по сравнению с 0,91 погибшими на 100 000 летных часов с начала 2014 года.

«Эксперты по безопасности из USHST указывают, что данные об авариях конца лета еще не обработаны и до конца года четыре месяца, но на данное время результаты являются многообещающими», - говорится в сообщении USHST. «По всей видимости, в сообществе гражданских вертолетчиков растет культура безопасности».

## Sikorsky не нашел понимания

Палата по патентным спорам подтвердила отказ американской компании Sikorsky Aircraft Corporation, выпускающей вертолеты и самолеты, в регистрации товарного знака «X2», сообщает РАПСИ.

Ранее Роспатент отказал в удовлетворении заявления американской компании о регистрации этого брен-



да в отношении товаров 12-го класса (транспортные средства, аппараты, перемещающиеся по земле, воде и воздуху) Международной классификации товаров и услуг. Компания обжаловала отказ в палате по патентным спорам.

В решении патентного ведомства говорится, что «заявленное обозначение представляет собой сочетание буквы «X» и цифры «2», которые не обладают различительной способностью, так как не имеют характерного графического исполнения». Также в заключении указано, что это обозначение сходно до степени смешения со знаком «X2», ранее зарегистрированного на компанию BMW в отношении однородных товаров 12-го класса МКТУ.

Заявитель считает, что заявленное обозначение за счет его звуковой и смысловой вариантности является фантазийным и может вызывать ассоциации с некой математической формулой, осью координат или лопастями вертолета. Он сообщил, что является владельцем исключительных прав на обозначение «X2 Technology» для однородных товаров 12-го класса МКТУ. Также заявитель представил в Роспатент информацию о том, что с 1 декабря 2005 года использует обозначение «X2» на территории США. По его мнению, «X2 уже до даты подачи заявки на товарный знак в России ассоциируется в мире авиации с именем заявителя».

Вертолет «Sikorsky X2» летом 2010 года установил неофициальный мировой рекорд скорости для вертолетов - 415 км/ч. 14 июля 2011 года был совершен последний полет этого вертолета, после чего было объявлено о завершении программы.

## Юньнань растет за счет туристов

Один из самых молодых игроков на рынке деловой авиации Китая – компания Dehong South Asian General Aviation – продолжает увеличивать провозные мощности. В начале недели стало известно, что оператор получил полностью укомплектованный Boeing Business Jet (Boeing 737-7ZW(BBJ), который наряду с Gulfstream G550, двумя Sikorsky S-92 и одним Sikorsky S-76D доступен для выполнения международных и внутренних рейсов. Компания, входящая в Yunnan Jingcheng Group, получила свидетельство эксплуатанта китайских авиационных властей в октябре прошлого года, а полеты начала в феврале 2014 года.

История компании началась со слияния двух операторов Dehong Business Jet Limited и Jingcheng Helicopter Limited, после чего в проект был инвестирован 1,1 млрд. юаней. Компания базируется в Dehong Mangshi Airport и предлагает услуги бизнес-чартера, офшорных перевозок и медицинской эвакуации.

Как отмечают в компании, провинция Юньнань (расположена возле юго-западной границы Китая) за последний год стала настоящей Меккой для туристов. Статистика показывает, что в 2013 году Юньнань посетило 5,340 млн. зарубежных туристов (+16,5%) и 239,700 млн. внутренних туристов (+22,1%). Провинция знаменита прекрасными пейзажами, мягким климатом и многообразием этносов, которые сохранили свой неповторимый уклад жизни. В Юньнани проживают 25 народностей, больше, чем в какой-либо другой провинции Китая.

В среднесрочных планах Dehong South Asian General Aviation – увеличить парк воздушных судов как минимум до 15 машин в ближайшие два года.

## Skybird Executive выводит на чартерный рынок G650

Калифорнийский бизнес-оператор Skybird Executive (Skybird Executive Charter Service) вывел на чартерный рынок ультрадальний Gulfstream G650. Стоимость летного часа 14-местного бизнес-джета составляет \$11200. Как комментируют в компании, новый самолет будет базироваться в аэропорту Ван Найс (Лос-Анджелес) и выполнять рейсы преимущественно в Европу, Юго-Восточную Азию и Латинскую Америку. И это не случайно – более 70% трафика оператора приходится на международные перелеты. 14-местный пассажирский салон оборудован современными системами связи и развлечений, во время многочасовых беспосадочных перелетов салон трансформируется в восемь полноценных спальных мест.

«Несмотря на то, что наши самолеты являются флагманами в своих классах, проводимая ценовая политика и возможность выбора тех опций, которые действительно необходимы клиентам, делают наш бизнес довольно успешным. Наши клиенты, в боль-

шей части финансисты и крупные транснациональные корпорации, по достоинству оценили уровень предоставленных услуг. А лучшая плата за нашу работу – повторный звонок в нашу компанию», – комментируют в Skybird Executive.

Skybird Executive была образована в 1976 году и специализируется на чартерных перелетах по Part135, парк компании состоит из самолетов Gulfstream.

В США компании активно используют G650 на чартерах. Операторы, среди которых Delta Private Jets, Corporate Air, Million Air Dallas и Jet Aviation Flight Services, отмечают высокий спрос на эти самолеты, некоторые из которых ежемесячно имеют налет до 140 часов. При этом, одинаково популярными направлениями в США являются как полеты «от побережья к побережью», так и в Европу и Азию.

Сейчас в мире эксплуатируется 77 самолетов G650.





## Каждый седьмой бизнес-джет в Европе продается

Британский оператор Hangar8 выпустил очередное исследование вторичного рынка бизнес-джетов в Европе. Согласно данным компании, почти 400 деловых самолетов (если быть точным, 388 бортов, прим. BizavNews) в настоящее время выставлены на торги, что составляет 14,3% от общего суммарного парка в Европе. Цифры, приведенные Hangar8, свидетельствуют о том, что 15% парка ведущих стран выставлено на продажу. Лидерами являются Италия – 16,5% (22 самолета), Великобритания – 16,5% (63 самолета), Швейцария – 15,3% (33 самолета) и Австрия – 15,1% (33 самолета). Замыкают десятку Россия и Франция с 14,2% и 13,8% соответственно, однако данные по количеству самолетов, выставленных на продажу в этих странах, в Hangar8 не приводятся.

Кстати, в Hangar8 весьма быстро отреагировали на этот тренд, введя в строй новый сервисный центр по покраске бизнес-джетов. По мнению компании, новая услуга станет весьма востребована для тех владельцев, которые желают продать самолет опера-

тивно, поскольку удачный вариант ливреи способен сделать воздушное судно значительно более привлекательным для покупателей. При этом стоимость работ составляет лишь 1% от стоимости самолета, при возможном увеличении итоговой цены на 10%.

А президент компании Jetcraft, брокера по продажам бизнес-джетов, Чад Андерсон считает, что восстановление вторичного европейского рынка деловой авиации отстает от рынка США на 12-18 месяцев. «Многие европейские операторы оптимизируют свои авиапарки, что должно сделать их восстановление более успешным. Однако все еще присутствует ценовая нестабильность на вторичном рынке бизнес-джетов».

В любом случае, по словам Андерсона, рынок США помогает поддерживать восстановление в Европе. «На вторичном рынке Европы есть достаточный запас хороших и свежих бизнес-джетов, которые быстро находят покупателей в США», - говорит он. «По существу, в настоящее время этот регион является экспортным рынком для подержанных самолетов».





**FORTAERO**  
Baltic Business / Universe in motion  
Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM



JET PRIVÉ AU PRIX  
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ  
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XT1 // \$5.5M

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





## Airbus Helicopters заподозрили в модернизации EC135

Европейский производитель Airbus Helicopters, возможно, занялся радикальной модернизацией легкого двухдвигательного вертолета EC135, сообщает Aviation Week. Такой вывод издание сделало на основании фотографий, снятых на заводе Airbus Helicopters в г. Донауверт в Баварии.

В отличие от стандартного EC135, на который ставится четырехлопастный несущий винт, прототип (номер D-HEEX) оснащен пяти- или шестилопастным винтом. В описании обращается внимание на более широкие лопасти и чуть больший излом, чем обычно. Как предполагает издание, такой внешний вид может быть обусловлен использованием новой фирменной технологии Blue Edge.

Вертолет получил новый защищенный фенестроном рулевой винт. Кроме того, у него изменилось положение горизонтального стабилизатора — если раньше он находился на хвостовой балке, то теперь его вынесли непосредственно на киль. Разработчики также упростили конструкцию самой балки и изменили заднюю часть фюзеляжа (вероятно, с целью увеличения объе-

ма салона). Модификации подверглись и ползковые шасси. В то же время прежней осталась конструкция створчатых дверей.

Как отмечает Aviation Week, прототип много раз замечали на испытательной площадке рядом с заводом. Выполнялись ли на нем полеты или наземные испытания, издание оценить затрудняется. В Airbus Helicopters на запрос издания ответили, что сейчас испытывают на демонстраторе экологически безвредные технологии, однако раскрыть подробности отказались.

Как предполагает Aviation Week, если в Донауверте действительно сфотографировали экодemonстратор, возможно, на нем отрабатываются технологии для перспективной модели Х9, которая должна дебютировать в 2018–2019 гг. Ранее Airbus Helicopters подчеркивал, что львиная доля работ по созданию Х9 будет производиться именно на этом заводе, который традиционно специализировался на легких двухдвигательных вертолетах. А в сентябре этого года компания ожидает окончания сертификации по стандартам EASA новых модификаций EC135 — P3 и T3.

В мае 2014 г. авиапроизводитель открыл в Донауверте исследовательский центр Systemhaus, который должен прийти на смену аналогичному, уже не новому центру в г. Оттобрунн, недалеко от Мюнхена. Помимо прочего в новом центре разместили цех, в котором инженеры могут проверять на макетах и прототипах результаты лабораторных исследований. Так, летом этого года в Systemhaus был доставлен прототип гибридного вертолета Х4, который заменит модели AS365 и EC155.

Источник: АТО



Copyright © Marc Ullm AIRPLANE PICTURES

**THINK BUSINESS\***

Имел лучше, вы опережаете конкурентов.  
Насладитесь комфортом, скоростью, безопасностью и надежностью вертолетов Airbus Helicopters.  
Инвестируйте в EC135

Аirbus 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.airbus-helicopters.ru

\*дальше о бизнесе

## Jet Aviation расширяет сеть MRO & FBO

Глобальный оператор бизнес-авиации Jet Aviation начал работу в Международном аэропорту Вены, открыв подразделение Jet Aviation Vienna. На базе нового FBO компания будет также оказывать услуги ТОиР. Управляющим директором Jet Aviation Vienna назначен Деннис Кор.

Открытию нового подразделения предшествовало подписание соглашения Jet Aviation с компаниями GATE V и FAME Executive Aviation, которые до этого являлись провайдерами услуг ТОиР и FBO в Вене. Получив возможность работы в столице Австрии, компания также обзавелась ангаром площадью 4000 кв. м., где размещен авторизованный сервисный центр Cessna, который проводит плановое и внеплановое обслуживание, а также услуги AOG для самолетов Cessna Citation.

Также в настоящее время Jet Aviation Vienna может осуществлять линейное обслуживание и поддержку AOG самолетов Bombardier Learjet и Challenger 300. В

ближайшем будущем компания планирует добавить в портфолио и другие модели самолетов, такие как Bombardier, Dassault Falcon и Gulfstream. Техническая станция в Вене включает в себя 2000 кв. м. мастерских и офисных помещений.

FBO Jet Aviation Vienna в терминале Vienna Business Aviation имеет оперативный офис, комнату для экипажей, а также доступ к залу для VIP-пассажиров. Предлагаемые услуги включают в себя трансфер, доставку пассажиров и экипажей к самолету, обработку багажа и заправку воздушных судов топливом. Как сообщает компания, все услуги и оборудование будут предоставляться надежным поставщиком.

По словам Стефана Бенца, вице-президента Jet Aviation по работе MRO и FBO в регионе EMEA и Азии, в качестве ключевого шлюза на Восток международный аэропорт Вены является одним из десяти наиболее важных аэропортов в Европе с точки зрения трафика бизнес-авиации и является ключевым для Jet Aviation.



DOMODEDOVO  
BUSINESS AVIATION  
CENTER · MOSCOW



Время перемен к лучшему



- Новая управляющая компания
- Открытие современного комфортного терминала в 2016 году
- Единственный неслотированный аэропорт в Москве: прилеты вылеты без ограничений
- Альтернативные поставщики наземных услуг
- «Высокая кухня» — широкий выбор кейтеринговых 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



## EASA сертифицировала Learjet 70 и Learjet 75

Компания Bombardier сообщает о получении полного сертификата EASA на два новых бизнес-джета – Learjet 70 и Learjet 75. Таким образом, канадский авиапроизводитель может начать поставку самолетов данного типа в страны Старого Света.

В новом семействе Learjet 70/75 (шестиместный и восьмиместный соответственно) использованы планеры 40XR/45XR, но на этом сходство с прошлым поколением бизнес-джетов заканчивается. Обновленные самолеты получили полностью новую кабину экипажа: в кабине пилота предлагаются большие возможности по контролю всех жизненно важных систем. Она имеет последнюю версию LPV-навигации и системы для уменьшения нагрузки на пилота и увеличения ситуационной осведомленности. На бизнес-джетах установлены и более мощные

двигатели Honeywell TFE731-40BR. Новые двигатели обеспечивают улучшение взлетных характеристик и позволяют уменьшить на 12% необходимую длину взлетной полосы (1 353 м) и на 4% уменьшить потребление топлива. При производстве обновленных джетов используются технологии, которые разрабатывались для среднего Learjet 85. Дальность Learjet 70 и Learjet 75 с четырьмя пассажирами на борту составляет 2060/2040 морских миль на скорости 0,75M, крейсерский потолок – 51 тыс. футов, что превышает таковую у Learjet 40XR и 45XR (1730 миль и 1975 миль соответственно). При этом максимальная скорость составляет M=0,81.

Напомним, что Bombardier Aerospace объявил о получении сертификата типа FAA на эти бизнес-джеты 14 ноября 2013 года.



## 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.



## АэроГео – провайдер P&W Canada

ООО «АэроГео» и Сервисный центр Pratt & Whitney Canada подписали соглашение о приоритетном сотрудничестве по обслуживанию турбовинтовых двигателей PT6A.



ООО «АэроГео» стало первым приоритетным провайдером услуг европейского сервисного центра Pratt & Whitney Canada по обслуживанию двигателей PT6A на территории России.

«ООО «АэроГео» сертифицировано согласно ФАП-145 на выполнение полного объема технического обслуживания турбовинтовых двигателей PT6A-114A, -140, -34, в том числе на работы по осмотру горячей части (HSI) и замене компонентов горячей части (камеры сгорания, колес турбины компрессора, соплового аппарата и других). Наша компания имеет сертификат на техническое обслуживание самолетов Cessna 208/208B, DHC-6 Twin Otter в полном объеме без ограничений», - комментируют в «АэроГео».

Турбовинтовые двигатели PT6A Small Series устанавливаются на такие модели самолетов как Cessna 208/208B, DHC-6 Twin Otter, Pilatus PC-6, AirTractor, Beechcraft King Air C90GTx.

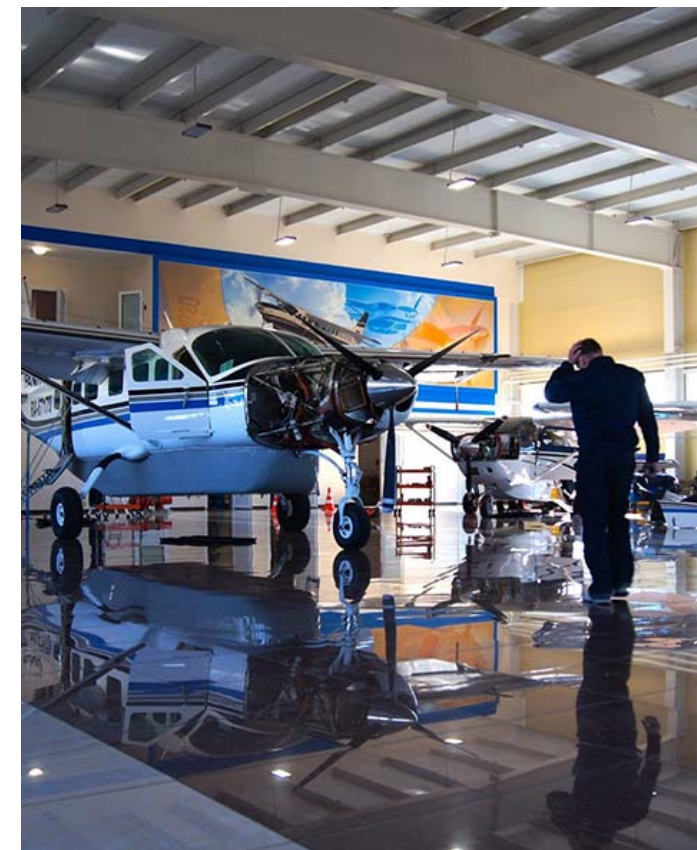
## Cessna открыла техцентр в Сибири

Красноярская авиакомпания «АэроГео» получила статус авторизованного центра по техническому обслуживанию компании Cessna Aircraft. На основании сертификата Росавиации специалисты авиакомпании и раньше осуществляли оперативный и периодический технический сервис самолетов Cessna 208/208B и Cessna 206H/T206. И вот теперь высокую квалификацию сотрудников «АэроГео» подтвердил производитель. Это второй на территории России и первый за Уралом официальный сервисный центр Cessna Aircraft. Здесь осуществляется весь комплекс плановых и внеплановых работ любой сложности.

«АэроГео» - одна из ведущих авиакомпаний Сибири. Своей миссией ее сотрудники считают развитие малой авиации в нашей стране. Только за последние полтора года ее парк увеличился на четверть. Сейчас в нем более 40 самолетов и вертолетов. «АэроГео» - один из крупнейших в России эксплуатантов самолетов Cessna, которые спроектированы специально для обслуживания местных авиалиний и имеют повышенную степень надежности, поскольку зачастую их используют в самых суровых климатических условиях.

«Самолеты Cessna неприхотливы не только в эксплуатации, но и в ремонте», - поясняет Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer, которая представляет интересы Cessna Aircraft в России. «Тысячи умельцев по всему миру обслуживают их буквально в гаражах. Однако официальное признание производителя получить крайне сложно. Необходимо не только подтвердить квалификацию своих технических специалистов, но и иметь возможность оказывать услуги по высшему разряду, обеспечить логистику по быстрой доставке запчастей, все время совершенствоваться, чтобы поспевать за постоянными обновлениями конструкций самолетов

и выполнить еще тысячу условий. Наши партнеры из «АэроГео» этого добились. Учитывая бум развития региональной авиации, который ожидает нашу страну в ближайшие годы, и вытекающий из него спрос на самолеты Cessna, можно спрогнозировать, что потребность в официальных техцентрах будет только расти. Мы считаем, что вовремя войдя на этот рынок «АэроГео» сможет добиться статуса одного из основных в России и уж точно главного в Сибири официального центра технического обслуживания Cessna Aircraft».





## ADAC получает первый EC145 T2

Крупнейший немецкий оператор по медицинской эвакуации и спасению ADAC 12 сентября 2014 года получил свой первый вертолет EC145 T2 из 14-ти заказанных. К 2018 году большая часть машин, которых в настоящее время в парке ADAC 51 единица, будет заменена. На смену 17 машинам BK 117 придут новые модернизированные EC145 T2. На эти цели компания инвестировала около 130 млн. евро. Первые вертолеты EC145 T2 в августе текущего года также получил немецкий оператор DRF Luftrettung, который оформил заказ на 20 вертолетов.

«Передача первого EC145 T2 для ADAC является значимым событием для всех нас в Airbus Helicopters, и мы рады поставить этот вертолет одному из наших самых лояльных клиентов. EC145 T2 воплощает нашу цель предлагать клиентам самые лучшие вертолеты для их миссий», - сказал д-р Вольфганг Шодер, генеральный директор Airbus Helicopters в Германии.

EC145 T2 уже зарекомендовал себя как подлинно многоцелевой вертолет. Его компактный размер, разнообразие вариантов оборудования салона и выдающиеся летные характеристики даже в самых экстремальных погодных условиях открывают массу возможностей для выполнения миссий. Именно поэтому ведущие авиационные спасательные службы Европы заказали в общей сложности 85 таких вертолетов. Эти клиенты присоединились к немецкой воздушной полиции и вооруженным силам, которые планируют получить 15 таких вертолетов для спецназа. Кроме того, EC145 T2 будет использоваться для транспортировки персонала на морские платформы, а также есть заказы на корпоративную версию, предназначенную для деловых поездок.

Весной 2014 г. EC145 T2 получил сертификат EASA. На новый вертолет уже размещено более 100 заказов.

## В «Хелипорт Москва» прошел круглый стол «Московского Бизнес Клуба»

Участники мероприятия обсудили текущие тенденции рынка недвижимости, проблемы и прогнозы на будущее, а также вопрос того, как международные санкции влияют на каждый сектор российской экономики. Ведущие девелоперы высказали свои предложения, как стоит продолжать работу в сложившихся условиях и какие направления будут наиболее перспективными в ближайшее время. Специалисты сошлись во мнении, что недвижимость до сих пор является самым надежным вложением средств.

Вопросы инфраструктурного девелопмента в условиях изменения рыночной ситуации волнуют сегодня всех. Александр Хрусталеv, председатель совета директоров «НДВ-Групп» и сети «Хелипорты России», выступил не только с прогнозами на будущее в сфере недвижимости, но и представил программу развития



Фото: Дмитрий Петроченко

вертолетного сообщения Московской области, как одного из интересных и перспективных инвестиционных проектов.

«Потенциал роста вертолетной инфраструктуры просто огромен, ведь это реально полезный вид транспорта. Сейчас по всей России летает порядка 300 единиц вертолетной техники, и эта цифра с каждым годом увеличивается практически на треть. Услугами малой авиации сегодня пользуются представители госструктур, бизнесмены и представители среднего класса. Мы поднимаем этот бизнес на совершенно новый качественный уровень», - сказал он.

В ближайшее время планируется подписать договор с ведущим авиационным предприятием по сервисному обслуживанию вертолетов Bell и Agusta на территории «Хелипорт Истра». Стоит отметить, что наша компания уже является официальным дилером Robinson, а также лицензированным центром по ремонту популярных в бизнес-авиации Airbus Helicopters. Таким образом, вертолеты самых популярных мировых брендов можно будет обслуживать в одном центре – «Хелипорт Истра», который входит в сеть «Хелипорты России».

Александр Хрусталеv отметил, что, несмотря на положительную тенденцию в развитии малой авиации в России, есть еще множество нерешенных проблем. Это, прежде всего, недостаточное количество площадок, заправочных и ремонтных станций, сложности с ночными стартами и воздушными коридорами. Но перспективы в данной сфере просто впечатляющие. После короткой экскурсии, вертолетного шоу и впечатляющих полетов гости мультифункционального центра сошлись во мнении, что «Хелипорт Москва», несомненно, является одним из самых ярких проектов года, которым можно гордиться по праву.

## PrivatPort пришла в Мюнхен

Женевский оператор FBO – компания PrivatPort, аффилированная с Swissport Executive Aviation, сообщает о запуске нового центра по обслуживанию рейсов деловой авиации в немецком Мюнхене. PrivatPort Munich – комплекс, построенный с нуля, обеспечивающий полный спектр услуг для пассажиров и владельцев воздушных судов. К услугам клиентов современный пассажирский терминал, служба топливообеспечения, иммиграционный и таможенный контроль, а также услуги по наземному обслуживанию бизнес-джетов. Первое испытание PrivatPort Munich пройдет уже на следующей неделе, когда стартует ежегодная ярмарка «Октоберфест».

В компании надеются и на транзитных пассажиров, путешествующих на отдых в Альпы. PrivatPort Munich ведет переговоры с местными бизнес и вертолетными операторами, специализирующимися на услугах авиатакси для постоянного базирования воздушных судов на территории комплекса. В будущем компания планирует реализовать проект строительства ангарного комплекса, однако в настоящее время это весьма проблематично в силу отсутствия в аэропорту свободных земельных участков.

Помимо Swissport Executive Aviation, свою долю в PrivatPort имеет и швейцарский бизнес-оператор PrivatAir S.A.

Аэропорт Мюнхена, несмотря на то, что является вторым по величине аэропортом Германии, не входит в наиболее востребованные бизнес-авиацией авиагавани Европы. В аэропорту работает ряд провайдеров услуг, которые, впрочем, не оказывают комплексные услуги для сегмента бизнес-перевозок. Огромный трафик и пассажиропоток заставляют бизнес-операторов искать более тихие аэропорты, которых поблизости Мюнхена предостаточно.

## VistaJet серьезно расширяет парк

Компания VistaJet, один из ведущих операторов бизнес-авиации, сообщает о пополнении своего флота восемью новыми самолетами общей стоимостью \$320 млн. По словам компании, это самое большое количество крупноразмерных самолетов, которое Bombardier передает одному клиенту в течение одного месяца.

В число восьми новых самолетов входят три бизнес-джета Global на сумму \$174 млн., три Challenger 605 на сумму \$93 млн. и два Challenger 350 на сумму \$53 млн. С начала года компания уже получила пять самолетов семейства Global. Также VistaJet планирует получить к концу четвертого квартала 2014 года еще 12 самолетов – три Global 6000, четыре Challenger 350 и пять Challenger 605 на общую сумму \$447,5 млн.

VistaJet также сообщает, что прошедший летний сезон стал лучшим за все время работы, а объем полетов с января по август 2014 года вырос на 21%. И, по

всей видимости, сентябрь станет также рекордным месяцем. Стратегия компании «Think Global» (мысли глобально) идет согласно плану. Африка продолжает оставаться самым быстрорастущим регионом для VistaJet. Расширение акцента на США и Азиатско-Тихоокеанский регион остается приоритетом компании, и поэтому для поддержки растущего спроса новые самолеты будут задействованы в этих регионах. Также компания сообщает, что бизнес в России и странах СНГ остается сильным, и к концу года рост доходов здесь может достигнуть 20–25%.

«Мы получим исключительный 2014 год», – говорит Томас Флор, основатель и председатель VistaJet. «Наша стратегия роста реализуется благодаря сильным финансовым показателям. В соответствии с нашим планом глобального расширения, мы добиваемся значительных успехов в США и Азиатско-Тихоокеанском регионе».





## Deer Jet: преодолевая политический курс

Китайский оператор бизнес-авиации Deer Jet ищет новые возможности расширения спектра своих услуг, улучшения оперативности полетов и снижения цен. Пропагандируемый правительством Китая курс на отказ от роскоши среди должностных лиц серьезно повлиял на спрос на бизнес-рейсы среди чиновников. Несколько регулярных авиаперевозчиков в Китае уже отказались от кабин первого класса.

Шон Сью, глава Deer Jet, подтвердил негативные коммерческие последствия новых государственных ориентиров. «Развитие индустрии не должно зависеть от властей. Тем не менее, спрос на частные рейсы

продолжает расти. И дело не в роскоши бизнес-джетов, а в их эффективности. Они продолжают существовать, потому что их по достоинству оценивают в обществе», - заявил он.

В настоящее время Deer Jet является крупнейшим оператором в Китае с парком воздушных судов от Bombardier CRJ до Gulfstream G200 и Hawker 800XP (парк из 30 бизнес-джетов 13-ти типов), а также 52 судами, находящимися в управлении компании. А недавно Deer Jet стала первым в Китае поставщиком услуг, предлагающим программы долевого владения и таймшера.

Deer Jet активно развивает не только перевозки, но и сеть собственных FBO. Сейчас компания владеет четырьмя из шести комплексов бизнес-авиации в стране. Такого количества на огромную страну катастрофически не хватает, и Deer Jet планирует уже до конца 2014 года удвоить количество FBO на материковом Китае. В грядущем расширении Deer Jet рассматривает как на собственные инвестсредства, так и рассматривает возможность создания совместных предприятий. Ранее представители Deer Jet неоднократно говорили и о желании обустроить столичный аэропорт. Об остальных проектах планируется сообщить в середине осени, когда будут названы не только города, но также партнеры и стоимость объектов.

Но даже несмотря на это за прошедший год Deer Jet существенно расширила свое присутствие и за пределами страны. В прошлом году совместно с Jetex Flight Support был открыт FBO в Dubai World Central Airport. За 2013 год Deer Jet выполнил более 200 рейсов в страны Ближнего Востока. Также в прошлом году Deer Jet и американская компания Starbase Jet подписали соглашение о партнерстве, в рамках которого китайцы получают возможность доступа на американский рынок бизнес-перевозок.

«Главный принцип Deer Jet остается прежним – экономия времени потребителей. Как правило, наши клиенты настолько заняты, что постоянно ощущают нехватку времени. Мы предлагаем им решения этой проблемы. Deer Jet пока не застрахованы от типичных проблем индустрии – нехватки квалифицированных пилотов, невнятной наземной инфраструктуры аэропортов, но компания способна приспосабливаться к изменяющимся условиям рынка и продолжает расти за счет внедрения новых технологий, высокой оперативности и низких рабочих затрат», - резюмирует глава компании.



## LEA сообщает о рекордных показателях

Крупнейший чартерный оператор бизнес-авиации Великобритании London Executive Aviation (LEA) констатирует самые сильные финансовые и операционные показатели в своей деятельности на фоне восстановления европейского рынка чартерных бизнес-перевозок. За финансовый год, закончившийся 31 марта 2014, LEA увеличил доход на 23% до £ 33,2 млн. (2013 году – £ 27 млн.), что отражает хороший спрос на чартеры и рост доходов от управления самолетами. В этот же период компания увеличила налет на 16%, а количество вылетов выросло на 18%. Для удовлетворения выросшего спроса LEA увеличила численность персонала за этот период на 13%.

Генеральный директор London Executive Aviation Патрик Маргетсон-Рашмор говорит: «В прошлом финансовом году мы были очень рады наблюдать, что зарождающееся восстановление на чартерном рынке набирает обороты. Спрос заметно вырос – на 18% увеличилось количество запросов и на 12% число заказов. Частично эти результаты подтверждают стратегию LEA построения сильного предложения на рынке бизнес-джетов с большим салоном, который сейчас чувствует себя хорошо. Будучи крупнейшим в Европе оператором самолетов Embraer Legacy 600 и 650, мы могли обслуживать нишевых клиентов, таких как рок-группы. Тем не менее, мы также были рады видеть крупных корпоративных клиентов, которые вновь открыли для себя преимущества деловой авиации и экономию времени с помощью небольших воздушных судов, таких как Citation Excel и King Air. Возобновление корпоративного спроса позволяет нам с оптимизмом говорить о перспективах на текущий год».

Управляющий директор Джордж Галанополос также приветствует рост бизнеса по управлению бизнес-джетами: «Наш управляемый флот за год вырос на

20%, и в настоящее время мы имеем в управлении 26 самолетов. Мы очень гордимся тем, что в прошлом году были выбраны несколькими новыми владельцами».

В текущем году компания ожидает получить новые преимущества от присоединения в мае к Luxaviation Group. Джордж Галанополос говорит: «В настоящее время Luxaviation является вторым по величине европейским объединением в деловой авиации. Сотрудничая с нашими родственными компаниями, мы уже видим преимущества в экономии на цене

топлива, страхования и в других областях затрат. В чартерном бизнесе, под нарастающим давлением от влияния онлайн-технологий бронирования, такая экономия стратегически важна для любого оператора. Кроме того, мы видим реальные выгоды от объединения знаний внутри альянса. Например, LEA подает заявку на получение лицензии Part 129 как зарубежный оператор для оказания услуг на территории Соединенных Штатов, и мы смогли получить совет от другой компании из Luxaviation Group, которая уже прошла подобный путь. Это делает процесс гораздо более эффективным».





## Медицинские Bell-407GX появятся в Приморье

Власти Приморского края подвели итоги конкурса на покупку двух машин в санитарной конфигурации. Победителем оказалась модель Bell-407GX, которую представила Уральская вертолетная компания. Предполагается, что базироваться машины будут на двух разных аэродромах, обслуживая, соответственно, север и юг региона, таким образом, чтобы при необходимости в течение часа оказаться в любой точке края.

«Условия тендера были сформулированы крайне жестким образом», - поясняет Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer, которая представляет интересы Bell Helicopter в России. «Уже на этапе подачи заявок отсеялось большинство потенциальных участников конкурса – их машины просто не подходили под высокие требования, которые будущие владельцы предъявляли к своим вертолетам. Поставляемая модель должна была быть скоростной, неприхотливой в обслуживании, экономичной в эксплуатации, удобной для врачей и пациентов и при этом еще и доступной по цене».

Участие в конкурсе приняли вертолеты двух производителей – Bell Helicopter с мировым бестселлером Bell-407GX и Airbus Helicopters с моделью AS350B3. В итоге европейская машина уступила американской.

Исход тендера решили не только технические характеристики вертолетов, но и сервисные условия. Уральская вертолетная компания сумела гарантировать сжатые сроки поставки и при этом предложила значительно более низкую стоимость вертолетов, позволив государству сэкономить около 9 миллионов рублей. Все эти составляющие в совокупности и обеспечили ее безоговорочную победу.

По отзывам профессионалов, Bell-407GX – идеальная машина для оказания экстренной медицинской



Фото: Дмитрий Петроченко

помощи. Ее салон рассчитан на шесть пассажиров. Он легко трансформируется для перевозки лежащих больных. С обеих сторон вертолет оборудован удобными двустворчатыми дверями. Они обеспечивают проем шириной 160 сантиметров, через который легко проходят носилки. Конструкция вертолета, в которой предусмотрено все необходимое для установки самого разнообразного медицинского оборудования, позволяет использовать машину в качестве летающей «скорой помощи».

Bell-407GX в медицинских конфигурациях успешно эксплуатируются во многих развитых странах

мира, в первую очередь, в США. К примеру, только за последнее время сразу четыре подобных машины приобрела американская компания CareFlight, один из лидеров в сфере услуг санитарной авиации на юге Америки.

Есть Bell-407GX и в авиапарке корпорации Wellmont Health System – это еще один медицинский гигант. Буквально на днях такой же вертолет приступил к работе в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. И вот уже в скором будущем Bell-407GX будет спасать жизни и здоровье жителей Приморского края.

## Курс на Новую Зеландию

Экспедиция в Новую Зеландию «There and back again» станет одним из самых невероятных вертолетных путешествий. Четыре отважных пилота Аэроклуба на двух вертолетах Robinson R66 отправятся в далекое путешествие через 20 стран и 2 океана. Маршрут экспедиции пройдет через всю Россию на Восток, затронув такие страны, как Япония, Филиппины, Индонезия, Австралия, Новая Зеландия, Фиджи, Сингапур, Малайзия и т.д. Всего участники экспедиции проведут в воздухе около 300 часов и совершат 85 взлетов и посадок в 78 аэропортах мира. Следить за перемещениями пилотов можно будет в режиме он-лайн, благодаря специальным трекерам, установленным на воздушных бортах, кроме того, каждый день будут публиковаться новости и фотоотчеты.

На пресс-конференции, состоявшейся накануне перелета, генеральный директор компании «Авиа-маркет» («Хелипорт Истра») Михаил Юшков подчеркнул: «С 2009 года мы путешествуем на вертолетах по всему миру. Первый масштабный перелет состоялся из Лос-Анджелеса в Москву, потом был Северный полюс и Первая в мире кругосветка на Robinson R66, но экспедиция в Новую Зеландию станет венцом всех наших авиапутешествий по сложности и протяженности маршрута».

Александр Курылев – пилот, мастер спорта и пилотажа – считает, что лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать. На вопрос: «Почему вы путешествуете?», он отвечает просто: «Потому что нам нравится

то ощущение полета, когда ты с высоты видишь то, как живут люди в разных городах и странах, как они меняются со временем и развиваются. Это все – незабываемые впечатления, которыми приятно делиться, но все же лучше действительно один раз увидеть, чем сто раз услышать».

Подготовка к экспедиции заняла почти целый год. За 59 дней путешествия пилоты аэроклуба «Хелипорт Истра» (Авиамаркет) преодолеют маршрут протяженностью около 60 000 км (примерно 31 000 морских миль), посетят 20 стран и израсходуют более 56 000 литров топлива.

«Это начинание добровольное, мы просто любим летать и ставить перед собой новые и, под частую, необычные задачи», - пояснил руководитель и организатор экспедиции, частный пилот Евгений Кабанов, - Сама экспедиция неслучайно носит название «There and back again». Дело в том, что Новая Зеландия – не только страна с красивыми пейзажами, но и место съемок трилогии «Властелин Колец» и «Хоббит» Питера Джексона! По романам Толкина герои преодолели большое расстояние до вулкана, чтобы сбросить Кольцо Всевластия. Новая Зеландия очень далеко от нас, и в этом вся суть не только нашей экспедиции, но и самого романа. У нас, как и у героев романа, есть задача – дойти до далеких земель и вернуться обратно домой. Именно поэтому мы и решили назвать это путешествие «There and back again» или «Туда и обратно».

Следить за местоположением вертолетов и новостями экспедиции можно на сайтах [vertolet.ru](http://vertolet.ru) или [thereandbackagain.ru](http://thereandbackagain.ru), а также в группе [www.facebook.com/HeliportMoscow](https://www.facebook.com/HeliportMoscow).





## Очередная проверка для Сочи

Компания «Базэл Аэро» сообщает о готовности Международного аэропорта Сочи к работе в дни подготовки и проведения XIII Международного инвестиционного форума «Сочи-2014» с 17 по 22 сентября. Как сообщается в релизе «Базэл Аэро», за 6 дней подготовки и проведения инвестиционного форума Международный аэропорт Сочи планирует обслужить 62 рейса бизнес-авиации.

«Сочинский аэропорт полностью готов к обслуживанию участников и гостей XIII Международного инвестиционного форума. Координировать работу его служб во время масштабного события будет специально созданный штаб, в состав которого вошли как сотрудники аэропорта, так и представители организационного комитета форума. Штаб оснащен всем необходимым оборудованием для слаженной работы: системой видеонаблюдения за перроном, системами диспетчерской и радиосвязи, что позволит службам в максимально короткие сроки обмениваться информацией с целью оптимизации процессов обслуживания пассажиров и воздушных судов», - говорится в сообщении компании.

К активной работе в дни главного делового события осени готовы залы повышенной комфортности Международного аэропорта Сочи. К ним относятся бизнес-зал, расположенный на втором этаже аэровокзала, а также VIP-терминал, здание которого было построено в преддверии Олимпийских игр 2014 года. Площадь терминала составляет около 4000 кв. м, пропускная способность - более 80 пассажиров в час.

«Инвестиционный форум - это ежегодное мероприятие, ставшее традиционным для встречи друзей и коллег. Поэтому в эти дни мы постараемся сделать пребывание пассажиров в аэропорту максималь-

но комфортным. Во время Олимпийских игр 2014 года наша команда приобрела уникальный опыт в обслуживании больших групп пассажиров различных категорий, прибывающих в аэропорт в короткий промежуток времени. День за днем мы совершенствуем качество обслуживания, отлаживаем процессы и оптимизируем системы, ориентируясь на международные стандарты и опыт наших коллег из аэропорта Changi. Инвестиционный форум станет для аэропорта отправной точкой в новом деловом сезоне. В октябре Сочи примет участников и гостей российского этапа «Формулы-1», в ноябре - Всемирной олимпиады роботов. Для нас обслуживание этих крупных мероприятий станет новым этапом развития не только для аэропорта и города, региона, но и для всей страны», - комментирует Леонид Сергеев, генеральный директор «Базэл Аэро».

Напомним, что в рамках зимних Олимпийских Игр аэропорт Сочи обслужил 983 рейса, или 81% (в Краснодаре было выполнено 154 рейса (13%), в Анапе — 71 рейс (6%)). По словам Игоря Амосова, заместителя генерального директора компании «Джет Порт Юг» — оператора наземного обслуживания ВС деловой авиации, инфраструктура аэропорта Сочи предоставляла для ВС 76 парковочных мест, из них только 20 мест отводилось бизнес-авиации, где самолеты могли задерживаться не более часа. Специально к Олимпиаде был открыт новый VIP-терминал площадью 3600 кв. м с пропускной способностью 85 пасс./ч. Предполагалось, что его хватит для принятия и отправки бизнес-рейсов, однако этих мощностей оказалось недостаточно. В результате для деловой авиации был отведен еще один — старый терминал аэропорта Сочи.



## Спрос на пилотов бизнес-авиации растет

Российская компания «Авиа Успех» высоко оценила эффективность работы на 9-й московской выставке Jet Expo-2014. По мнению представителей компании, даже учитывая масштабность выставки, присутствие крупных авиационных производителей и провайдеров услуг деловой авиации, проблемы подбора квалифицированного летного персонала по-прежнему в центре внимания игроков рынка.

«Несмотря на многие внешние неблагоприятные факторы, налицо рост парка воздушных судов российских операторов и владельцев. При этом, особо стоит отметить, что на отечественном рынке появляются бизнес-джеты и вертолеты последних моделей, которые требуют специалистов высокой квалификации. Нами отмечается спрос именно на пилотов, которые в будущем смогут летать на современных воздушных судах, при этом их «летная биография» в настоящий момент является чаще факультативной. Клиентам просто не хочется ждать, когда летный состав сможет пройти переподготовку на новые типы, пилоты нужны сейчас. Одно дело, если летчик отлетал большую часть жизни на Boeing 737 и «просится» на BBJ, а совсем другое – найти действующего KBC на тот же Global 6000. Конечно же, с кабинным экипажем все намного проще – здесь есть соответствующие российские компании с прекрасной репутацией, которые готовят персонал на все типы воздушных судов. Мы планируем существенно скорректировать нашу постоянно обновляемую базу с учетом последних пожеланий наших заказчиков, а также активно продолжим работать с соискателями. Благодаря участию в выставке, мы дополнительно получили достаточное количество новых резюме. Но самое главное – в рамках Jet Expo «Авиа Успех» начал работу над рядом деловых предложений. Речь идет о подборе персонала «под ключ» для ведущих российских и зарубежных операторов», – прокомментировал BizavNews глава «Авиа Успех» Алексей Саблин.



Фото: Дмитрий Петроченко

В целом же, 2014 год стал одним из самых ярких в истории «Авиа-Успех». «Нам удалось не только сохранить действующие позиции на рынке, но и существенно продвинуться в реализации наших других проектов. Подбор авиационного персонала по-прежнему остается в нашем портфолио главной услугой, однако в соответствии с планами нашего развития мы также активно работаем в сегменте авиационного консалтинга, и уже сейчас это дает первые дивиденды. Мы не хотели бы сейчас раскрывать детали наших предстоящих сделок, но смело можно говорить, что именно этот сегмент бизнеса в будущем мы будем особенно тщательно развивать», – резюмирует г-н Саблин.

Напомним, что за минувший год в «Авиа-Успех» смогли увеличить собственную базу до 80000 соискателей, а количество обращений увеличилось

на рекордные 43%. За 2013 год компанией закрыто более 150 проектов в сфере подбора авиационных кадров и консалтинговых услуг (для сравнения, годом ранее этот показатель был несколько меньше). Все это делает компанию крупнейшим игроком на рынке подбора авиационного персонала.

Также в середине прошлого года владельцы компании приняли решение о создании сильной и профессиональной команды, которая будет полностью охватывать весь спектр мероприятий в вопросах оказания консультационных услуг, связанных с покупкой самолетов «под ключ», а также по маркетингу и продажам самолетов. Благодаря тесному взаимодействию с производителями, операторами и собственниками воздушных судов, специалисты компании могут подобрать оптимальный вариант в кратчайшие сроки.



## JET24 выбрал лучших авиаброкеров России

5 сентября в клубе «Распутин» компания Jet24 провела первую в российской авиационной индустрии премию для брокеров бизнес-авиации. Лидеры в своей области — компания Jet24 и Клуб «Бизнес Авиация» — давно обратили внимание на недооцененность труда рядового брокера бизнес-авиации. В связи с этим и была учреждена премия для тех, кто берет на себя самые сложные опции в организации воздушных рейсов, при этом получая взамен потраченные нервы и поседевшие волосы. Премия прошла в виде неформальной дружеской вечеринки для своих, здесь не было места стеснению и скуке.

«Jet24 Awards-2014» вызвала небывалый ажиотаж среди главных игроков бизнес-индустрии России», — говорит управляющий директор компании Jet24

Павел Захаров. «Это объясняется оригинальным форматом мероприятия, площадкой для которого мы выбрали самый легендарный мужской клуб столицы. Гостям было гарантировано незабываемое веселье до самого утра. Оценив масштабы и результаты брокерской премии, компания Jet24 решила проводить подобную премию ежегодно». Идею с превращением премии «Брокер года» в традицию поддержал и главный партнер компании Jet 24 – Клуб «Бизнес Авиация». «Сентябрьский авиасалон в Москве является неким рубежом для подведения итогов прошлого и открытия нового сезона», — признается управляющий директор Клуба «Бизнес Авиация» Андрей Калинин. «Поэтому международная выставка «Jet Expo» как ничто другое подходит для проведения подобной премии в нашей индустрии».



Премия собрала весь цвет бизнес-авиации: ведущих авиапроизводителей, ключевые брокерские компании России, главных международных операторов бизнес-авиации, которые работают с российскими компаниями, представителей аэропортов и кейтеринговых компаний и, наконец, тех, ради кого и был задуман вечер, — лучших брокеров бизнес-авиации.

Победителей в номинациях отбирали заранее, опираясь на данные предварительных заявок, годовые финансовые отчетности по их работе с компанией Jet24, креативность, находчивость и профессионализм. Так, «Брокерской компанией года» была признана Air Charter Service, а «Лучшим брокером года» стал Антон Свиридов (Ask). «Самым стрессоустойчивым брокером года» за моральную выдержку в сложнейшей ситуации был признан Андрей Опрышко (FortAero). Званием «Самый клиентоориентированный брокер года» за обладание наибольшим набором качеств для идеального клиентского сервиса был награжден Тимофей Шибанов (Your Charter Service). Титулом «Самый находчивый брокер года» был награжден за нестандартное креативное мышление в решении брокерских задач Игорь Пышный (RusJet).

Победители получили серьезные денежные премии и коллекционные бутылки партнера вечера — самого титулованного односолодового шотландского виски Glenfiddich. Другой партнер мероприятия — салон Castangia — вручил подарочные сертификаты на пошив роскошных итальянских костюмов. Феерическое шоу продолжалось до самого рассвета, а организаторы брокерской премии пообещали всем собравшимся в обязательном порядке увидеться ровно через год — на второй по счету «Jet24 Awards» в рамках будущей выставки «Jet Expo-2015».

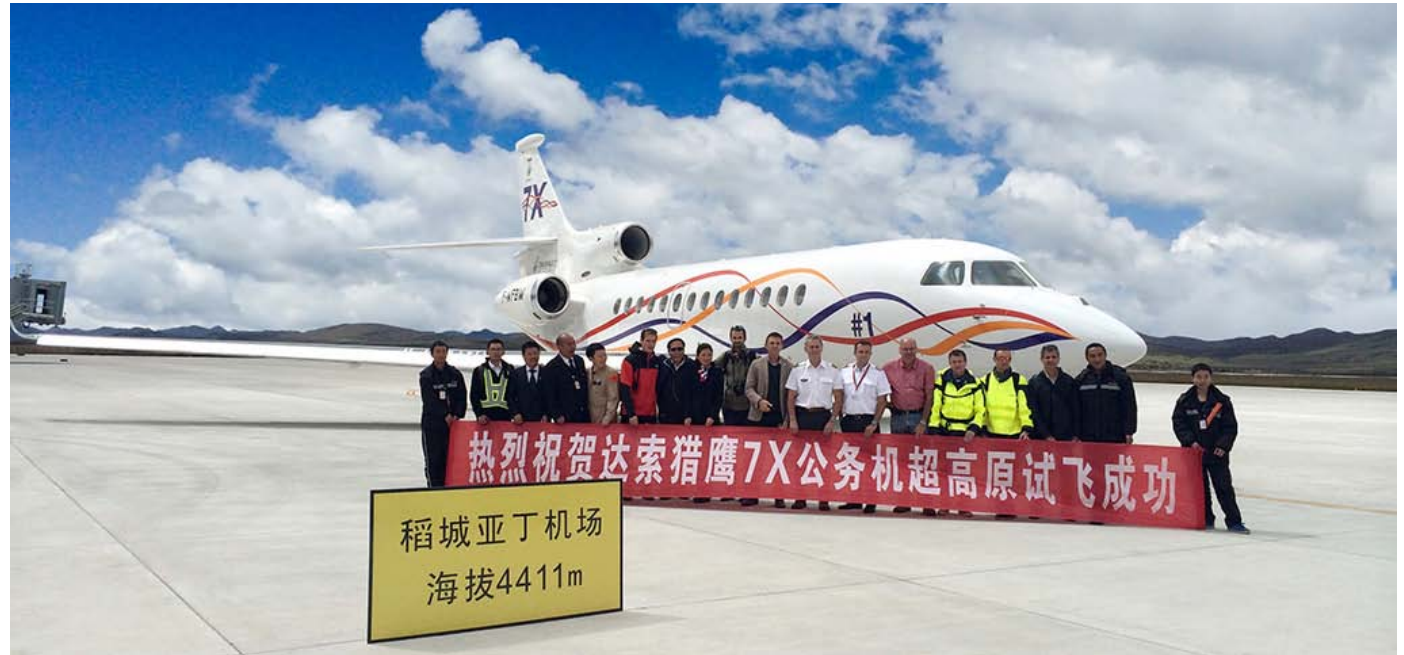
## Falcon 7X горы не помехи

Ультралегкий Falcon 7X в очередной раз доказал, что имеет возможность эксплуатироваться в самых различных условиях и аэродромах. Компания Dassault Falcon сообщила об успешной сертификации самолета в условиях высокогорья, проведенной специалистами EASA и CAAC в период с 25 августа по 7 сентября 2014 года. В течение двух недель бизнес-джет выполнял тестовые полеты в самый высокогорный аэропорт мира – китайский Daocheng Yading Airport, провинции Сычуань, расположенный на высоте в 4411 метров над уровнем моря (14470 футов).

Данные летные испытания были произведены по просьбе китайских клиентов, заинтересованных в эксплуатации самолетов, особенно в Западной Китае, где количество горных аэропортов весьма велико. Летным испытаниям в Daocheng Yading Airport предшествовала серия полетов в Jiuzhai Huang Loun Airport, имеющем «скромную» высоту в 3448 м над уровнем моря. Тестовый экипаж на этих рейсах был международный, и в него вошел пилот CAAC. И только после этого Falcon 7X полетел покорять Daocheng Yading.

В процессе летных тестов экипаж отрабатывал любые внештатные ситуации, которые могут возникнуть на такой высоте, включая имитацию отказа двигателей. По словам летчика-испытателя Dassault Aviation Филиппа Дюма, эти испытания еще раз наглядно продемонстрировали непревзойденную способность 7X работать с коротких ВПП в самых сложных условиях. Резюме – все системы бизнес-джета отработали на отлично, и самолет был сертифицирован для полетов в аэропорты, расположенные на высотах до 15000 футов.

Для Китая сертификационные испытания бизнес-джета стали первыми в истории (когда в тестах при-



нимал участие самолет с зарубежной регистрацией), и эта практика продолжится и в будущем. Ведь ряд китайских аэропортов просто создан для той или иной серии испытаний.

В последние годы Китай стал одним из крупнейших рынков для Dassault Falcon, пропустив вперед лишь США. Почти тридцать Falcon 7X в настоящее время эксплуатируются в стране, и в компании надеются, что с появлением на рынке новых моделей Falcon 5X и Falcon 8X увеличится спрос на продукцию французского производителя в Поднебесной.

Для самолета Falcon 7X это не первый рекорд. Ранее компания сертифицировала бизнес-джет для полетов в «сложные» Сан Тропе и Лондон-Сити, а также установила на нем новый трансатлантический

рекорд скорости, пролетев на Falcon 7X между аэропортом Тетерборо (Нью-Йорк) и аэропортом Лондон-Сити со средней скоростью 0,88 Маха.

Daocheng Yading Airport расположен на окраине Тибетского нагорья на высоте 4411 м над уровнем моря. Предыдущий рекорд был за аэропортом Qamdo Bamda Airport (Тибет), находящимся на высоте 4334 м. Протяженность единственной ВПП аэродрома Daocheng Yading составляет 4200 м, ширина 45 м (класс 4С). (Рекорд длины ВПП остался за Qamdo Bamda Airport – 5,5 км). Площадь терминала 5000 кв. м., пропускная способность 280 тыс. пассажиров в год. Строительство началось в апреле 2011 года с общим объемом инвестиций 1,58 млрд. юаней (255 млн. долларов). 16 сентября 2013 года в аэропорту произвел первую посадку регулярный рейс.



## «Газпром Авиа» и Dassault Falcon – новый этап партнерства

ООО «Авиапредприятие «Газпром Авиа» близка к подписанию соглашения с Dassault Falcon, по которому российская компания станет авторизованным техническим центром французского производителя. В настоящее время «Газпром Авиа» – крупнейший оператор самолетов Dassault Falcon в России. В парке компании эксплуатируется шесть машин (самолеты выполняют рейсы исключительно в интересах ОАО «Газпром»), которые базируются в аэропорту «Остафьево».

Первые два французских бизнес-джета появились у компании в 1995 году (Falcon 900B), а к 2008 году

парк компании уже состоял из шести самолетов Dassault Falcon. Два года спустя к парку добавились Falcon 7X и BBJ (правда Falcon 7X вскоре «перебрался» в Санкт-Петербург, вслед за владельцем).

Сейчас технический центр «Газпром Авиа» – крупнейший в России, сертифицированный по стандартам EASA part 145, российским ФАП-145, а также одобрен авиационными властями Бермуд. В техническом центре компании работают 42 сотрудника, 26 инженеров с лицензиями B1, B2 и C, соответствующими требованиям EASA. За время работы компания смогла установить крепкие партнерские отноше-

ния с многими зарубежными бизнес-операторами, включая Global Jet Luxembourg, Avcon Jet AG, Air Alsie.

На протяжении последних нескольких лет компания также строила отношения с Dassault Falcon. После тщательного аудита в 2013 году и было принято это решение. Представители Dassault Falcon также неоднократно в своих комментариях BizavNews говорили о существовании подобных переговоров и желании выйти на более высокий уровень предоставления услуг российским владельцам самолетов, называя аэропорты «Шереметьево» и «Остафьево», как наиболее оптимальные для реализации проекта. На момент подготовки материала, спикеры французского производителя были недоступны для комментариев.

В настоящее время Dassault Falcon уже работает в России, создав Dassault Falcon Service Moscow (DFS Moscow). В деле поставок запасных частей в Россию французская компания сотрудничает с известным российским провайдером услуг ТОиР – «Восток Техникал Сервис» (ВТС). Для осуществления этих планов ВТС заключила генеральное соглашение с Dassault Aviation Falcon Spares, согласно которому российская компания получает право на приобретение и дальнейшую реализацию запасных частей, материалов и компонентов, необходимых для обеспечения эксплуатации парка воздушных судов Falcon на территории России и стран СНГ. Договор был подписан во время проведения выставки бизнес-авиации Jet Expo-2013.

Договор позволяет DFS Москва сконцентрироваться на обслуживании и ремонте самолетов Falcon, в то время как все вопросы снабжения материалами и запасными частями берет на себя ВТС, имеющая в этом большой опыт и соответствующую инфраструктуру.



## In Focus: DME VIP

Мы уже давно привыкли, что бизнес-зал непременный атрибут любого аэропорта, и необязательно хаба. На страницах нашего издания мы постоянно рассказываем нашим читателям о специализированных терминалах бизнес-авиации FBO, роскошных лаунжах бизнес-операторов, а вот про комфортные залы для «простых» бизнесменов и просто желающих перед полетом провести время в тишине и комфорте, руки как-то не доходили. Мы решили исправить это досадное недоразумение, и теперь нашей постоянной рубрикой станет «In Focus: VIP». В рубрике мы постараемся не только поведать о том или ином бизнес-зале аэропорта, но и детально

рассказать о ценах и услугах. Таким образом, Вы получаете, практически, инструкцию для применения.

Потренироваться мы решили на крупнейшем российском аэропорту «Домодедово», где наша идея была воспринята «на ура».

### Чем VIP отличается от бизнес-зала?

Для начала о разнице между VIP и бизнес-залами. VIP-зал один. Бизнес-залов много, в Домодедово целых 12. Они принадлежат как авиакомпаниям, так и самому аэропорту.

VIP-зал чем-то похож на мини-аэропорт: в нем можно пройти предполетный досмотр, границу и таможенную. В бизнес-залы пассажир попадает, когда самостоятельно прошел все эти процедуры. Его никто не встречает от стоянки наземного транспорта и не провожает до зала, как это делают сотрудники VIP-зала, которые помогают быстро сориентироваться в аэропорту и доставить багаж и ручную кладь сначала в зал ожидания, а потом и на борт самолета.

VIP-зал оказывает услуги не только вылетающим, но и по прилету. У бизнес-зала такой возможности нет. В VIP-зал могут пройти не только пассажиры, но и встречающие и провожающие. Бизнес-залы, поскольку они расположены в чистой зоне аэропорта, таких преимуществ лишены.

Зато бизнес-зал предлагает пассажирам бесплатное питание, чем не может похвастаться VIP, хотя он обладает настолько уютным рестораном, оказаться в котором мечтают многие пассажиры аэропорта. Все, что для этого нужно, это купить билет и стать клиентом VIP-зала. Впрочем, обо всем по порядку.

### VIP-зал: как стать клиентом, стоимость, комплекс услуг

VIP-зал расположен в левом крыле аэропорта Домодедово (напротив входной группы №2) и работает круглосуточно.

Стоимость его услуг для частных пассажиров (взрослые) составляет 250 евро (по курсу ЦБ на дату оказания услуги), для детей от 6 до 12 лет скидка – 50%, малыши до 6 лет обслуживаются бесплатно.



продолжение ►



Если лететь всей семьей, то сумма получается не маленькая, но многие предпочитают покупать высокий комфорт в аэропорту, экономя порой на классе перелета. Почему? VIP-зал окружает посетителя таким комплексом услуг, получив который один раз, во второй и последующие хочется пользоваться только ими.

Регистрация на рейс и оформление багажа VIP-пассажиров проходит на специально выделенных стойках непосредственно в VIP-зале. При этом пассажир может даже не дотрагиваться до багажа, его перемещение организует персонал VIP-зала. Здесь же отдельные пункты пограничного, таможенного контроля и контроля Службы авиационной безопасности. Это означает, что прямые каналы прохода, персональное сопровождение и помощь в оформлении таможенных деклараций каждому путешественнику гарантированы.

Прошли регистрацию быстро, легко и с минимальными потерями времени? Добро пожаловать в уютный и комфортабельный зал ожидания. Плетеные кресла, столики, теплые пледы. Официант из ресторана Kapitел принесет ароматный кофе или чашечку чая прямо к месту вашего отдыха.

Ну а если расслабиться некогда, жесткий рабочий ритм соблюдается и при перелете, то для таких пассажиров есть оборудованные рабочие места. А для того, чтобы быстро привести себя в порядок - душевая комната с комплектом необходимых принадлежностей.

Wi-Fi в аэропорту есть везде, поэтому его наличие в VIP-зале даже не обсуждается.

Из дополнительно оплачиваемых услуг отдельно



хотелось бы отметить бизнес-центр, оборудованный несколькими переговорными, которые предоставляются по отдельной предварительной заявке.

VIP-зал располагает магазином сувениров и подарков с широким ассортиментом эксклюзивной продукции, магазином Duty-Free, а также рестораном. О нем отдельный рассказ. Но вначале о том, где и как можно заказать VIP-зал.

Оптимально – забронировать обслуживание в VIP-зале заранее. Для этого необходимо направить заявку по электронной почте [AVK\\_ZAL\\_VIP@DME.RU](mailto:AVK_ZAL_VIP@DME.RU) и уточнить ее статус по телефону +7 (495) 504-

02-95; +7 (495) 504-0267. Оплата услуги физическими лицами производится непосредственно в VIP-зале за наличный расчет или банковской картой. Услуга по Прилету оказываются только на основании 100% предварительной оплаты.

Если Вы решили воспользоваться VIP-залом, когда уже прибыли в аэропорт, то необходимо обратиться к сотруднику VIP-Зала при входе. Вас примут, если до вылета Вашего рейса осталось не менее 2-х часов.

продолжение

## О ресторане *Kapitel*

Ресторан «Kapitel» открылся 4 июня 2014 года. Постоянные посетители VIP-зала успели полюбить его за особую атмосферу. Ассоциации с морем, солнцем, запахом цветущих растений, то есть с великолепным отдыхом на лоне природы, создают идеально подобранные пастельные тона отделки, деревянная мебель в кантри-стиле, специальные аксессуары, привезенные с юга Франции, и обилие живых растений.

Изменился не только интерьер, но и кухня, в основе которой авторское направление фьюжн, вобравшее в себя все лучшее из кулинарных традиций Востока и Запада. Шеф-повар ресторана предлагает в обязательном порядке попробовать «Салат в тайском стиле с говядиной», насладиться морскими гребешками «Шато», приготовленными с добавлением белого вина, или отведать фирменное блюдо «Цыпленок-табака с палентой».

Здесь есть и постное меню и детское, но... изюминка этого заведения состоит в том, что в меню смотреть вовсе не обязательно. Сообщите, что Вы хотите в данный момент, и Вам обязательно это приготовят. Но как правило, говорят в ресторане, посетители заказывают не какие-то замысловатые изыски, а самые простые и любимые ими блюда. Теплые сырники на завтрак или пельмени ручной лепки на обед.

### Комфорт бизнес-класса

На сегодняшний день в Домодедово действует 12 бизнес-залов. Два из них – собственные залы аэропорта: в зоне вылета международных рейсов и в зоне вылета внутренних воздушных линий.



К услугам пассажиров здесь предлагаются: шведский стол с горячим питанием и напитками, как и в VIP-зале широкий ассортимент печатной продукции (газеты и журналы), просмотр телевизионных программ, Интернет, принтер, ксерокс, бесплатный Wi-Fi, душевая комната с комплектом необходимых принадлежностей, детская игровая и гардеробная комнаты.

Пассажиры бизнес зала также как и пассажиры VIP-зала доставляются к борту воздушного судна на отдельном транспорте (в случае, если ВС находится на удаленной стоянке).

Воспользоваться услугами бизнес-зала могут пассажиры бизнес-классов, а также держатели карт Priority Pass и участники программ лояльности Lounge Pass, которые стали обслуживаться в собственных бизнес-залах аэропорта с мая 2014 года.

Воспользоваться услугой держатели карт Priority Pass могут как самостоятельно, так и в компании

друзей. Для этого им следует подойти в бизнес-зал аэропорта, предъявить свою карту и подтвердить подписью факт предоставления услуги.

Программа Lounge Pass позволяет предварительно забронировать себе и своим друзьям место в бизнес-зале, участвующем в программе доступа (более 200 залов повышенной комфортности) через сайт [www.loungepass.com](http://www.loungepass.com). Чтобы воспользоваться услугой, участникам программы Lounge Pass необходимо подойти в бизнес-зал аэропорта и предъявить подписанный лист предварительного бронирования (предоставляемый в процессе заказа услуги с сайта).

Приятным преимуществом участия в данных программах является цена: держатели карт Priority Pass могут пройти в бизнес-зал бесплатно, либо за 27 \$ (≈ 930 рублей) в зависимости от вида карты, стоимость прохода для гостей также составляет 27 \$.

Для участников программы Lounge Pass стоимость обслуживания будет зависеть от аэропорта. Например, воспользоваться бизнес-залом Московского аэропорта Домодедово по данной программе можно будет за 30 фунтов стерлингов (≈ 1770 рублей) взрослым и за 18 фунтов стерлингов (≈ 1060 рублей) детям (согласно информации на сайте программы). Оплата услуг производится банковской картой с сайта (Lounge Pass): в бизнес-зале пассажир уже ничего не оплачивает.

### Вместо послесловия

Летать можно и без посещения VIP и бизнес-залов. Но для того, чтобы иметь представление об идеальном перелете, нужно хотя бы раз воспользоваться их услугами. И сравнить. И сделать выбор. Надеемся, наша рубрика поможет Вам решиться на этот шаг.