



Отшумела ежегодная Jet Expo, «расшифрованы» тысячи символов на диктофоне и подведены предварительные итоги. Выставка скорее удалась, чем нет, и об этом подробнее в сегодняшнем еженедельнике. На смену выставочному настроению пришли трудовые будни. В начале сентября аналитики WINGX вновь забили тревогу относительно европейского рынка деловой авиации, выпустив отчет за август. Всем очевидно – рынок просел. Рост напряженности в Украине сильно влияет на активность европейской деловой авиации.

На этой неделе стало известно, что впервые в практике российского рынка была запущена инновационная платформа по бронированию рейсов по медицинской эвакуации. Несмотря на то, что аналогичные проекты в России анонсируются регулярно, новый продукт канадского холдинга Business Aviation Management Services действительно уникален, ведь спрос на столь специфические услуги в России весьма высок, а большая часть рейсов выполняется через посредников, что создает определенные проблемы.

В конце недели стало известно о начале работы в России нового сервисного центра по обслуживанию вертолетов AW139. Сервисный центр будет осуществлять всестороннюю сервисную поддержку и обеспечивать техническое обслуживание различных модификаций средних вертолетов AW139 как российского, так и итальянского производства. Давно пора! Количество машин растет, а HeliVert в последнее время остается в тени, не радуя новыми вертолетами. Возможно, с запуском нового центра появится и динамика в работе.



Кризис в Украине подрывает отрасль

Консалтинговое агентство WINGX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в августе 2014 года. Это исследование компания решила посвятить российскому рынку

стр. 21

Luxaviation ищет российского партнера

«Российский рынок деловой авиации весьма специфичен. При огромном международном бизнес-трафике, количество рейсов внутри страны ничтожно мало»

стр. 22

ДВАС подводит итоги лета

В период с 1 июня по 31 августа пассажиры Domodedovo Business Aviation Center наиболее интенсивно летали за рубеж: 65% от общего числа обслуженных рейсов пришлось на Европу, США и Азию

стр. 23

Jet Expoициция

Отстрелялись – первая мысль, которая посещает сознание после почти четырехдневного марафона под названием Jet Expo. Нам удалось встретить первый самолет и проводить последний вертолет

стр. 24

МИР НЕ ТАКОЙ
УЖ И БОЛЬШОЙ



Последствия санкций

Аэропорт Ниццы впервые с 2009 года зафиксировал сокращение числа принятых частных самолетов из Москвы, сообщает агентство Bloomberg. В период с января по июль 2014 года число прибывших из столицы России бизнес-джетов сократилось на 5% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года.

«Много россиян купили недвижимость на юге Франции, они любят приезжать сюда. Это первый год, когда мы заметили снижение трафика», - сказал агентству глава департамента бизнес-авиации в аэропортах Ниццы, Канн и Сан-Тропе Умберто Валлино. По его словам, только в июне число рейсов Москва-Ницца снизилось на 9%.

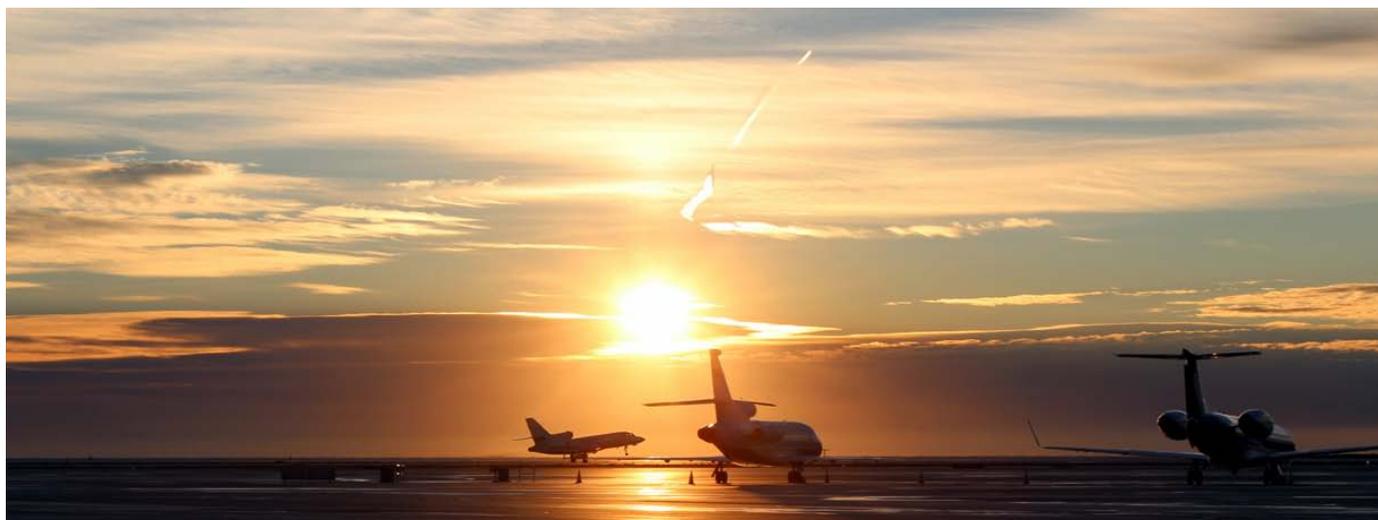
По данным консалтинговой компании WingX Advance, за первые восемь месяцев года число вылетов в Ниццу из «Шереметьево» сократилось на 32 рейса, из «Домодедово» — на 13, из петербургского «Пулково» — на 25. Число вылетов бизнес-джетов из «Внуково» в швейцарские Женеву и Цюрих также со-

кратилось — на 49 и 30 соответственно по сравнению с 2013 годом, в лондонский «Лутон» — на 36. В то же время бизнес-трафик по некоторым направлениям, например, из «Внуково» в Вену, парижский «Ле-Бурже» и «Фарнборо», напротив, вырос, сообщили в WingX Advance.

Bloomberg связывает снижение числа полетов бизнес-джетов из Москвы с санкциями, запретившими ряду российских чиновников и бизнесменов въезд в страны Евросоюза.

В начале августа российский миллиардер Геннадий Тимченко, включенный в санкционный список США, заявил в интервью ИТАР-ТАСС, что временно отказался от поездок в Европу. «Увы, есть основания всерьез опасаться провокаций со стороны спецслужб США. Поверьте, это не домыслы, а вполне конкретная информация», - заявил миллиардер.

Источник: Forbes.ru



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

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

«Россети» потратят до 100 млн. рублей на бизнес-джеты

«Российские сети» собираются потратить до 100 млн. рублей на авиаперевозки самолетами VIP-компоновки, сообщает Интерфакс. Компания объявила соответствующий открытый конкурс на оказание услуг по организации чартерных перевозок по РФ и за рубежом, говорится в материалах официального сайта госзакупок. В услуги также включена организация обслуживания в VIP-залах аэропортов.

Начальная цена лота – 100 млн. рублей без НДС, срок обслуживания – с момента подписания договора до декабря 2015 года. Участник конкурса должен располагать парком самолетов VIP-компоновки, желательно, иметь офис в Европе и располагать опытом сотрудничества с госкомпаниями.

Победитель должен будет организовывать VIP-пи-

тание, оперативное – не более 1 часа – предоставление информации об оптимальных маршрутах следования, устраивать встречи пассажиров и делегаций заказчика в аэропорту и оказывать ряд других услуг. Конверты с заявками участников конкурса будут вскрыты 10 октября, итоги будут подведены в ноябре.

Ранее сообщалось, что Счетная палата предъявила претензии к нынешней «дочке» «Россетей» - «ФСК ЕЭС» по поводу неправомερных расходов на авиаперевозки. В частности, по итогам проведения аудита было установлено, что расходы ФСК на программу «Небо» в 2011-2013 годах составили 1,7 млрд. рублей. Данная программа включает расходы на аренду воздушного судна и оплату услуг операторов по воздушным перевозкам с целью организации воздушных перевозок менеджмента.



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

Олимпийский опыт

На форуме деловой авиации, который состоялся 3 сентября, накануне открытия выставки JetExpo 2014, участники обсудили опыт обслуживания самолетов деловой авиации на Олимпиаде в Сочи. Об организации бесперебойной работы в аэропортах Краснодарского края рассказал Игорь Амосов, заместитель генерального директора компании «Джет Порт Юг» — оператора наземного обслуживания ВС деловой авиации.

Команда для работы на Олимпиаде в Сочи была сформирована после изучения отчета о прошлой зимней Олимпиаде в Ванкувере в 2010 г. Как отметил Амосов, собранная в Сочи статистика рейсов, в том числе в критические первый и последний день Олимпиады, совпала с данными, предоставленными оргкомитетом Игр в Канаде.

В обслуживании бизнес-джетов во время проведения мероприятия были задействованы аэропорты Сочи, Краснодара и Анапы. Аэропорт Геленджика для выполнения рейсов бизнес-авиации не использовался. Больше всего рейсов (взлет и посадка) было выполнено в аэропорту Сочи — на него пришлось 983 рейса, или 81%. В Краснодаре было выполнено 154 рейса



(13%), в Анапе — 71 рейс (6%). При этом все аэропорты работали на пределе пропускной способности. В пиковые дни все места на дополнительной стоянке аэропортов Краснодара и Анапы были заняты.

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.

Во время проведения Олимпиады общая пропускная способность аэропорта составляла 24 посадки в час, однако иногда он обслуживал большее число рейсов. Например, на следующий день после закрытия Игр авиаузел обслужил более 140 взлетов-посадок бизнес-джетов.

Стоит отметить, что «Джет Порт Юг» обслуживал не только традиционные малоразмерные бизнес-джеты, но и широкофюзеляжные самолеты — для них в новом VIP-терминале действовали два трапа, рассчитанные на большие суда. В общей сложности аэропорт предлагал 10 трапов для бизнес-джетов. В период Олимпиады три четверти самолетов бизнес-авиации составляли ВС производства Bombardier, Gulfstream и Falcon. Еще 13% пришлось на Hawker, 9% — на Cessna, 8% — на Embraer. Российские ВС типа Ту и Як составили 5% от всех самолетов.

В октябре «Джет Порт Юг» будет обслуживать деловые самолеты гостей гонки Формула-1 в Сочи.

Источник: АТО



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"

ТОиР бизнес-авиации идет на восток

Российский провайдер услуг ТОиР в сегменте деловой авиации «Авком-Техник» анонсировал создание в Хабаровске современной станции, которая займется обслуживанием самолетов бизнес-авиации, пишет DVHаб.ru. Как рассказал генеральный директор компании Александр Козлов, сейчас ведутся переговоры с авиакомпанией, которая планирует развивать этот вид транспортных услуг на Дальнем Востоке.

«Начало активных работ по созданию станции на базе хабаровского аэропорта зависит от заказчика, у



Фото: Дмитрий Петроченко

которого есть самолет, нуждающийся в специальном техобслуживании. Своих воздушных судов у нас нет, мы занимаемся обслуживанием клиентов, которые не делают этого сами. Необходимо достигнуть договоренностей с заказчиком, привести все в соответствие с Федеральными авиационными правилами и заручиться поддержкой местных властей, после чего я планирую посетить хабаровский аэропорт», - сказал г-н Козлов.

По его словам, несмотря на то, что большинство перелетов в регионе осуществляется регулярными рейсами, деловая авиация имеет здесь хорошие перспективы для развития.

«Как известно, сейчас на Дальний Восток обращается особое внимание, в том числе и президента, и правительства страны. Деловая авиация здесь будет развиваться, в этом заинтересованы и частные лица, и корпорации, в особенности с учетом ваших дальневосточных расстояний. При этом мы не намерены отбирать хлеб у хабаровского аэропорта, наоборот, создание станции техобслуживания даст ему дополнительную прибыль, а региону – высококвалифицированные рабочие места», - отметил Александр Козлов. «Своих техников из Москвы мы в Хабаровск не повезем. Это значит, что будут востребованы инженеры, которым предстоит работать с высокотехнологичным оборудованием. Это влечет за собой обучение, привлечение этого оборудования в регион, налогооблагаемую базу. Аэропорт получит возможность осуществлять дополнительные взлеты-посадки и заправки, полагаю, что его руководство заинтересуется этим».

Он также уточнил, что конкретных договоренностей с заказчиком на обслуживание деловой авиации компания планирует достичь уже в сентябре.

ЛУЧШИЕ КАДРЫ У НАС!
Avia Успех



**ПОДБОР ЛЕТНЫХ
ЭКИПАЖЕЙ И
АВИАЦИОННЫХ
СПЕЦИАЛИСТОВ**

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

Дальний бизнес-джет от Embraer

Embraer может выйти на рынок дальнемагистральных бизнес-джетов с новой для себя моделью. По словам руководства бразильского авиастроителя, после создания среднеразмерных бизнес-джетов семейства Legacy 500 в Embraer всерьез рассматривают планы по разработке нового административного самолета с большой дальностью полета.

Как отмечает президент и генеральный директор подразделения Embraer Executive Jets Марко Тулио Пеллегрини, для успешной конкуренции на рынке бизнес-авиации необходимы совершенно новые проекты. Создание дальнемагистрального бизнес-джета позволило бы компании Embraer занять позиции в сегменте, где сейчас ведут борьбу компании Gulfstream и Bombardier. Кроме того, бразильская компания обеспечила бы свое присутствие во всех сегментах рынка бизнес-авиации.

Модельный ряд Embraer в данный момент включает в себя семейство небольших самолетов Phenom, а также бизнес-джеты Legacy и Lineage, созданные на базе региональных ВС. Рынок дальнемагистральных бизнес-джетов продемонстрировал высокую устойчивость к внешним воздействиям, и сейчас Embraer вплотную занимается изучением рыночной конъюнктуры. В 2013 г. доля компании Embraer на мировом рынке бизнес-джетов выросла до 18% по сравнению с 3% в 2008 г., что свидетельствует о ее существенном прогрессе по сравнению с основными соперниками.

Представители компаний Bombardier и Gulfstream, которые являются основными конкурентами Embraer в классе дальнемагистральных бизнес-джетов, пока не стали комментировать планы бразильцев по созданию новой модели.

Источник: АТО

Jet Transfer и Bell Helicopter подводят итоги выставки Jet Expo-2014

Выставка Jet Expo 2014 стала для корпорации Bell Helicopter и ее российского представителя, компании Jet Transfer, одной из самых успешных за все годы проведения этой выставки. Итоги мероприятия, которое прошло в московском Центре бизнес-авиации Внуково-3, превзошли все ожидания американского производителя. Корпорация сделала упор на свои бестселлеры – вертолеты Bell-407GX и Bell-429.

Как стало известно BizavNews, Jet Transfer и «Хелипорт Москва» подписали меморандум о поставке до конца года нового вертолета Bell-407GX, который станет первым воздушным судном Bell в парке компании. Также в рамках Jet Expo-2014 Bell Helicopter объявил о поставке в Россию трех вертолетов. Два частных заказчика получили вертолеты Bell-407GX и Bell-429 в VIP-конфигурации для корпоративных перевозок.

Кроме того, вертолет Bell-407GX в медицинско-спасательном варианте поставлен для выполнения медицинских перевозок в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Производитель также объявил о новых соглашениях на поставку в Россию двух вертолетов Bell-407GX для частных заказчиков.

«На эти машины приходится основная доля наших продаж вертолетов в этом году», - поясняет Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer, официального представителя Bell Helicopter в России. «Поэтому корпорация и приняла решение продемонстрировать на Jet Expo именно Bell-407GX. Она вызывает у потенциальных покупателей самый большой интерес. Bell-407 был представлен в VIP-комплектации».



СJ3+ получил сертификат FAA

5 сентября 2014 года компания Cessna Aircraft (входит в Textron Aviation) получила сертификат типа FAA на обновленную версию бизнес-джета Citation CJ3+. О CJ3+ впервые было объявлено 20 марта этого года, первый полет был выполнен 28 июля 2014 года.

«CJ3+ получил превосходные отзывы, клиенты признают ценность предложения самолета с авионикой Garmin G3000, обновленным интерьером и системой управления салоном», - сказал Крис Херн, вице-президент подразделения реактивных самолетов. «При проектировании CJ3+ закладывалась высокая надежность, без ущерба для эффективности и комфорта, и он предлагает лучшее в классе сочетание цены и прямых эксплуатационных расходов».

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

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

По европейским стандартам

Российская компания «ВЕМИНА Авиапрестиж» успешно прошла внутренний аудит производства в рамках программы сертификации предприятия на соответствие европейским авиационным правилам EASA Part 21G. Комплексная проверка подтвердила готовность компании к прохождению финального этапа процесса сертификации по стандартам EASA, завершение которого запланировано до конца 2014 года. Производственные возможности и готовность участвовать в проектах по изготовлению элементов салонов для бизнес-джетов «ВЕМИНА Авиапрестиж» продемонстрировала на международной выставке бизнес авиации Jet Expo 2014.

Данные авиационные правила EASA предъявляет к организациям, выполняющим производственную деятельность по изготовлению компонентов интерьера воздушных судов гражданской авиации. Наличие сертификата Part-21G расширяет возможности компании и позволяет оказывать услуги по изготовлению новых элементов интерьера воздушных судов с оформлением паспорта европейского образца (EASA Form1) для каждого изделия. Ранее в EASA



Фото: Дмитрий Петрович

уже была сертифицирована система обеспечения качества центра ТОиР «Авиапрестиж», входящего в состав компании «ВЕМИНА Авиапрестиж» и выполняющего ремонт и обслуживание интерьерного оборудования зарубежной авиатехники.

По словам генерального директора компании Виталия Романюка, подготовку к аудиту производства вели на протяжении последних десяти месяцев. В первую очередь подверглись проверке и получили положительную оценку система обеспечения качества и система проведения внутренних аудитов производства. Отмечено, что организация успешно работает над устранением проблем, анализирует причины отклонений, которые выявляются при внутренних проверках. В ходе инспекции была положительно оценена система управления, обучения и оценки персонала производственной организации. Успешно прошла проверку также система обеспечения качества оснастки и производственного оборудования, оформления документации, работы с поставщиками и субподрядчиками предприятия.

«Подобный аудит впервые в российской практике состоялся на предприятии, которое специализируется на изготовлении элементов салонов воздушных судов, комплектующих изделий для авиационных интерьеров. Получение европейского сертификата станет значительным достижением компании «ВЕМИНА Авиапрестиж», которое, несомненно, даст предприятию серьезные конкурентные преимущества на российском рынке авиационных интерьеров. Уже на данном этапе мы хотим сообщить о своих намерениях выйти на рынок производства авиационных интерьеров для зарубежной авиатехники», - отметил генеральный директор «ВЕМИНА Авиапрестиж» Виталий Романюк.

Jet Aviation Basel получил доступ к Challenger 350

Канадский производитель Bombardier определился с первым провайдером услуг ТОиР для своего новейшего бизнес-джета Challenger 350. Соответствующее соглашение было подписано между Bombardier и Jet Aviation Basel (входит в группу компаний Jet Aviation). Таким образом, вслед за получением в начале сентября европейского сертификата типа на Challenger 350, европейские клиенты Bombardier получают возможность технического обслуживания своих бизнес-джетов. Как рассказали BizavNews представители канадского производителя на московской выставке Jet Expo-2014, уже в середине сентября начнутся активные поставки первых машин европейским заказчикам. Одним из первых новый бизнес-джет получит заказчик из Восточной Европы, а до конца года первые самолеты получают крупные операторы VistaJet и NetJets Europe.

В настоящее время Jet Aviation Basel является одним из самых крупных игроков на рынке переоборудования самолетов. Сейчас в компании работает более 1600 человек, которые трудятся в собственном техническом центре в Базеле, где выполняются

практически все работы. Jet Aviation Basel имеет сертификаты на выполнение работ на самолетах нового поколения Airbus A380 и Boeing 747-8, а также Airbus ACJ319, ACJ320, ACJ330, ACJ340 и Boeing B737, B757, B767, B747-400. Jet Aviation Basel также одобрен как сервисный центр компаний Airbus, Boeing, Bombardier, Dassault и Gulfstream и имеет 21 сертификат от авиационных властей различных стран.

Challenger 350 был впервые представлен широкой публике в мае 2013 года на Женевской выставке EBACE. Новый бизнес-джет получил новые, более мощные двигатели Honeywell HTF7350, каждый из которых имеет тягу 7323 фунта. Внешне новый самолет можно отличить по пассажирским иллюминаторам, которые стали больше, и новым, «скошенным» законцовкам крыльев. Расчетная дальность полета Challenger 350 с восемью пассажирами на скорости 0,8 Маха составляет 3200 морских миль (5926 км). Максимальная скорость полета – 0,82 Маха.

Первый серийный Challenger 350 передан стартовому заказчику - NetJets - 27 июня 2014 года.




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
УЛЬЦАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ



«АэроГео» получила очередной EC130 В4

Авиакомпания «АэроГео» продолжает увеличивать собственный парк воздушных судов. В рамках реализации стратегии по обновлению парка воздушных судов компания получила новый вертолет Airbus Helicopters EC130 В4 (бортовой номер RA-07225).

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

R44, EC120, AS 350 В3, EC130 В4, Bell 407, Ми-8Т, Ми-8АМТ, Ми-8МТВ, Ми-2, а также самолеты Ан-2, Ан-3Т, Cessna-208В и Cessna 206Н.

Авиакомпания «АэроГео» создана в 2005 году в Красноярске. За 8 лет небольшой авиаперевозчик, имеющий несколько вертолетов, прошел путь до современной динамично развивающейся авиакомпании и занял свою нишу на рынке авиауслуг. Сегодня приоритетными направлениями деятельности авиакомпании являются воздушная перевозка пассажиров, грузов и выполнение авиационных работ, техническое обслуживание воздушных судов. Кроме того, ведется строительство собственного аэродрома и развивается такое значимое направление, как образовательная деятельность.



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

Бизнес проверил Геленджик

Компания «Базэл Аэро», входящая в состав группы «Базовый Элемент», сообщила о результатах работы аэропорта Геленджик в дни проведения Гидроавиасалона 2014. За четыре дня мероприятия аэропорт принял 136 рейсов, 105 из которых – рейсы бизнес-авиации, и обслужил более 8400 пассажиров.

Согласно официальному релизу компании, с 3 сентября – дня прибытия участников и гостей крупнейшей авиационной выставки на юге России – по 7 сентября 2014 года аэропорт Геленджик обслужил всего 136 оборотных рейсов, среди которых 31 регулярный рейс из Екатеринбурга, Москвы, Санкт-Петербурга и Сургута и 105 рейсов бизнес-авиации, основная часть которых прибыла из Краснодара, Москвы и Ростова-на-Дону. Количество обслуженных пассажиров за четыре дня авиасалона составило 8435 человек.

В дни проведения мероприятия на специально выделенной части перрона аэропорта проходила выставка, на которой российские и зарубежные производи-

тели представили десятки образцов авиатехники. На территории аэродрома работал павильон для официальных мероприятий.

В аэропорту Геленджик приблизительно 95% рейсов деловой авиации обслуживает компания «Джет Порт Юг» (основной хэндлер рейсов бизнес-авиации в аэропорту). Пиковыми месяцами для аэропорта традиционно являются июль и август, когда обслуживается 25-30 бортов ежемесячно. Однако на этом фоне наблюдаются проблемы, которые реально сдерживают рост количества полетов бизнес-джетов в Геленджик.

«Самым главным тормозящим фактором является статус аэропорта (Domestic), поэтому при полете на воздушных судах с иностранной регистрацией необходимо наличие на борту штурмана-навигатора. Если полет из Москвы, то это еще осуществимо, однако если рейс совершается из регионов – то возникают проблемы. Второй момент – регламент работы аэропорта. В период действия зимнего расписания аэропорт работает в графике с 9:30МСК до 15:00МСК, с 27 апреля до конца весенне-летнего периода график работы с 09:30МСК до 20:30МСК. Нужно отдать должное администрации аэропорта, которая практически всегда идет навстречу нашей компании в вопросах продления регламента работы аэропорта, если данное продление не противоречит действующему законодательству и не влияет на безопасность полетов. Но все равно, отсутствие круглосуточного режима работы аэропорта Геленджик даже для самолетов с российской регистрацией является решающим фактором при выборе аэропорта стоянки в периоды острого дефицита парковочных мест в аэропорту Сочи (приходится лететь в Краснодар с режимом 24/7). Третий фактор – сильные попутные/боковые ветры в зимний период», - прокомментировал BizavNews заместитель Генерального директора «ДжетПорт Юг» Игорь Амосов.



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 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

Jet Ranger X получил «сердце»

Компания Turbomeca поставила Bell Helicopter первый двигатель Arrius 2R, который будет установлен на опытном 505 Jet Ranger X. По словам исполнительного директора французского производителя двигателей Оливье Андриса, эта поставка произошла 29 августа, на 10 дней раньше планируемого срока.

Bell Helicopter планирует совершить первый полет прототипа нового легкого однодвигательного вертолета в ноябре 2014 года, через 18 месяцев после запуска программы в 2013 году на Парижском авиасалоне.

Американский вертолетостроитель уже собрал более

200 заказов на 505 Jet Ranger X и, по словам представителей компании, как только он полетит будет еще больше покупателей. «Одним из вызовов, которые мы оба (Bell и Turbomeca) должны будем решить от сильного импульса продаж – наращивание производства», - говорит Оливье Андрис.

Модификация Arrius 2R мощностью 504 л.с. (376 кВт), оборудованный системой FADEC, была разработана исключительно для нового легкого, одномоторного вертолета. Оснащенный им Bell-505 Jet Ranger X имеет расчетную крейсерскую скорость 232 км/ч, дальность 667 км и полезную нагрузку 1500 кг. Сборка серийных двигателей будет проходить на заводе Turbomeca в Далласе, штат Техас.



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.



«Сириус-Аэро» увеличивает парк

В преддверии выставки деловой авиации JetExpo 2014 авиакомпания «Сириус-Аэро» объявила о введении в свой флот бизнес-джета Hawker 850XP. Для оператора это новый тип машины — до сих пор помимо нескольких Ту-134 с VIP-салонами в ее парке числились более старые Hawker-125-700 (пять) и Hawker-125-800 (один). Новое воздушное судно будет базироваться в центре деловой авиации Внуково-3, сообщает АТО.ru.

Как рассказали в авиакомпании, самолет, поступивший с вторичного рынка, был выпущен в 2007 г. Машина выполнена в классической для своего типа компоновке с возможностью размещения восьми пассажиров. Кроме того, она оснащена усовершенствованной системой подавления шума и снижения вибрации.

Бизнес-джеты этого типа оборудуются двумя турбовентиляторными двигателями Honeywell TFE731-5BR с тягой 2,114 т (4660 фунтов) каждый. Максимальная скорость самолета составляет 830 км/ч, крейсерская — 463 км/ч. Максимальная дальность полета равна 4,893 тыс. км, максимальный эшелон — 12,5 км. Экипаж бизнес-джета состоит из двух человек.

Несмотря на то, что Hawker 850XP имеет ряд отличий от своих предшественников, разница между машинами не столь велика, чтобы отправлять пилотов и техников авиакомпании на переподготовку, пояснили в «Сириус-Аэро». В перспективе оператор планирует ввести в свой парк еще несколько самолетов Hawker 850XP, а также более новую модель — Hawker 900XP. Сколько именно ожидается машин и в какие сроки их поставят, в компании уточнить затруднились. Предполагается, что все они, в итоге, заменят существующий флот бизнес-джетов Hawker.

В парке Empire Aviation появился первый G650

Компания Empire Aviation Group, ключевой игрок на ближневосточном рынке, сообщает о получении очередного самолета в управление. Gulfstream G650, принадлежащий частному клиенту из ОАЭ, стал первым самолетом данного типа в парке оператора. По словам Стива Хартли, исполнительного директора компании Empire Aviation, в 2013-14 гг. количество бизнес-джетов под управлением компании существенно выросло, что в свою очередь доказывает правильность выбранной политики предоставления услуг по конкурентным ценам при высоких стандартах качества и безопасности. Empire Aviation Group полностью сопровождала сделку покупки, обеспечив и регистрацию самолета. Бизнес джет будет базироваться в Дубай и выполнять рейсы исключительно в интересах владельца.

Следует отметить, что на сегодняшний день Empire Aviation обладает одним из самых больших парков служебных и частных самолетов в регионе Ближнего Востока, значительно увеличив его за три года с

момента своего создания. «В момент нашего основания мы начинали свою деятельность с шести самолетов. В течение первого года рост компании составил 150%», — сообщил Хартли. «Как и для многих других компаний, последние несколько лет были для нас не из легких. Тем не менее, мы планируем вернуться на уровень 2008 года уже в 2014 году».

В настоящее время парк компании насчитывает более двадцати бизнес-джетов, среди которых Embraer Legacy 600/650, Hawker 800, Hawker 850XP, Hawker 900XP, Hawker 4000, Bombardier Challenger 604 и Falcon 7X.

Напомним, что в апреле текущего года Empire Aviation Group объявила о выходе на американский рынок. Основным направлением деятельности в США для Empire Aviation Group станет приобретение и последующая перепродажа подержанных бизнес-джетов покупателям со всего мира, включая клиентов с Ближнего Востока, России и Индии.



Business Aviation Management Services приходит в Россию

Как стало известно BizavNews, канадский холдинг Business Aviation Management Services (BAMS) анонсировал принципиально новую платформу AirAmbulanceOnline.com по бронированию медицинских рейсов в режиме online. Запуск нового продукта прошел в ряде европейских стран, включая Россию.

Как рассказала BizavNews Партнер и Директор по развитию компании Татьяна Образцова, классические площадки по онлайн бронированию рейсов, например, деловой авиации на протяжении нескольких лет уже доказали свою эффективность, что позволяет надеяться и на успех нового продукта холдинга. «Спрос на услуги по медицинской эвакуации растет из года в год. Особенно эта тенденция прослеживается на рынках России и СНГ, где наиболее востребованными являются рейсы в Турцию, Израиль и Германию. В настоящий момент большинство рейсов продаются через авиаброкеров, что не только удорожает перелеты, но порой является и весьма ненадежным способом транспортировки больного, где счет идет на минуты. С помощью нашей платформы пользователь получает доступ не только к действующим предложениям на рынке, но и сам сможет сформировать собственный заказ, исходя из пожеланий клиентов и его состояния», - комментирует г-жа Образцова.

Продукт AirAmbulanceOnline.com уже в ближайшее время будет доступен на русском языке. Сейчас же платформа поддерживает все наиболее популярные операционные системы. Время, необходимое для оформления заказа, минимально. С учетом пожеланий заказчика может быть подобран как самолет, так и медицинский вертолет. Все формальные процедуры оформления рейса компания берет на себя. Во время перелета персональный менеджер отслеживает борт и предоставляет информацию по



Фото: Дмитрий Петрович

первому требованию заказчика. Даже если в базе нет подходящего борта, компания самостоятельно связывается с операторами и предоставляет клиенту оптимальные варианты. «Компания несет ответственность перед клиентом с момента получения заказа. Поэтому мы работаем только со сертифицированными операторами, имеющими хорошую историю. По желанию заказчика, пациента в полете могут сопровождать профессиональные медицин-

ские специалисты, включая медиков узкой специализации», - резюмирует г-жа Образцова.

Холдинг BAMS работает на авиационном рынке более 30 лет и позиционирует себя как лидер в области интернет-технологий для бизнес и коммерческой авиации. Центральный офис Business Aviation Management Services находится в Монреале, а также имеются представительства по всему миру.

«Авиасервис» рвется на рынок

Уже до конца этого года бизнес-оператор «Авиасервис» увеличит количество воздушных судов до 17 единиц. Речь идет о двух самолетах Challenger 604 и Challenger 850, а также одного вертолета Bell-429. В настоящее время воздушный парк оператора состоит из Dassault Falcon 7X, Bombardier Challenger 604, Challenger 605 (две машины), DA-42NG, а также вертолетов Bell-429, Bell-407 (три), Robinson R44 (три), МИ-8 МТВ 1 (два). В третьем квартале 2015 года компания также получит новый салонный вариант вертолета Ми-8. Все машины оператора внесены в российский регистр, и эта практика, со слов представителей компании, будет продолжена и в будущем.

Основу парка оператора составляют самолеты и вертолеты, переданные компании в управление, но есть и собственные воздушные суда, доставшиеся «по наследству» от прошлых владельцев. В «Авиасервис» не скрывают своего желания превратиться в крупного оператора не только в Татарстане, но и попробовать свои силы в Москве. «Сейчас закончился самый сложный этап в формировании нашей компании, мы получили необходимые для работы сертификаты и готовы реализовывать основные пункты нашего бизнес-плана. Уже сейчас в московском аэропорту Внуково-3 мы забазировали один из самолетов Bombardier Challenger 604, который также доступен для выполнения чартеров. По итогам эксплуатации, мы готовы увеличить свое присутствие не только на московском рынке, но и в Санкт-Петербурге и южных регионах», - сказал в рамках Форума деловой авиации генеральный директор «Авиасервис» Руслан Шакиров.

Также в компании не исключают создания в будущем полноценного FBO в Международном аэропорту «Казань», где «Авиасервис» владеет тремя ангарами для всесезонного хранения воздушных судов.

Сейчас техническое обслуживание воздушных судов осуществляется в сертифицированных организациях, имеющих одобрение российских авиационных властей: Lufthansa Bombardier Aviation Services, (г. Берлин, Германия), TAG Aviation (г. Женева, Швейцария) и AERO-DIENST (г. Нюрнберг, Германия). Летный состав проходит подготовку и повышение квалификации в сертифицированных центрах по обучению летного состава: Emirates - CAE Flight Training, Bombardier Inc. Montreal Canada, Amsterdam - CAE Flight Training CAE, Holland, Flight Safety International Paris, France, и Bell Helicopters Academy, Fort Worth.

В настоящий момент ООО «Авиасервис» проходит первый этап процедуры сертификации по международному стандарту эксплуатации делового воздушного судна IS-BAO (International Standard for Business Aircraft Operations). «IS-BAO объединяет в себе безопасность полетов, авиационную безопасность,

экономическую эффективность и продуктивность, и этот сертификат существенно увеличит привлекательность компании для потенциальных клиентов», - отмечает Шакиров.

Напомним, «Авиасервис» зарегистрировали как дочернее предприятие «Ак барс аэро» в феврале 2014 года с целью увеличить эффективность управления самолетным парком, сформированным после перехода в «Ак барс аэро» всех судов обанкротившейся авиакомпании «Татарстан». 4 июля «Авиасервис» сменила собственника, перейдя в стопроцентное владение ООО «Нетаф», которое, в свою очередь, наполовину принадлежит минземимущества Татарстана, наполовину - юрлицу ОАО «Связьинвестнефтехим» и ОАО «Холдинговая компания «Ак Барс».

ООО «Авиасервис» получила сертификат эксплуатанта на осуществление коммерческих воздушных перевозок 11 июля 2014 года.



«А Групп» осваивает вертолетный сегмент

Группа компаний «А Групп» (новый единый бренд «Авиа Групп» и «Авиа Групп Норд») в партнерстве с ЗАО «Авиакомпания «Руссэйр» создала российского коммерческого оператора вертолетных услуг. Об этом BizavNews рассказал источник в компании.

В настоящее время парк воздушных судов, находящихся в управлении партнеров, состоит из вертолетов AgustaWestland AW139, Airbus Helicopters EC155 B1 Duaphin и Agusta AW109SP. Пассажирам вертолетных рейсов предоставляется возможность обслуживания в современном комфортабельном VIP-терминале (Терминал А), который расположен в шаговой до-

ступности от вертолетной площадки. Для удобства пассажиров компания обеспечивает стыковки на регулярные рейсы российских и зарубежных авиакомпаний, а также на самолеты деловой авиации. Безопасность полетов обеспечивает летный персонал и инженерно-технический персонал, прошедший подготовку в учебных центрах при заводах-изготовителях в Италии и Франции. Пожалуй, единственным минимальным неудобством можно считать согласование каждого рейса с владельцами воздушных судов, однако, как отмечают в компании, проблем с организациями рейсов не предвидится.

В настоящее время «А Групп» работает на рынках Центрального и Северо-Западных федеральных округов России. Вертолетная площадка в аэропорту «Пулково» будет открыта в 2015 году.

Напомним, что в сентябре 2013 года в Международном аэропорту рядом с Терминалом «А» была открыта вертолетная площадка. Тогда впервые в практике аэропортов московского авиаузла был найден компромисс между линейной и бизнес-авиацией. Полеты вертолетов никак не влияют на трафик, а для выполнения вертолетного трансфера применяется уведомительная система. Исключением могут стать лишь сложные метеоусловия. Новая площадка рассчитана на прием всех типов вертолетов среднего класса, включая Ми-8МТВ. По мнению представителей аэропорта Шереметьево и компании «Авиа Групп» (сейчас «А Групп», прим. BizavNews), открытие нового авиационного объекта в московском аэропорту существенно повысило привлекательность Терминала «А» аэропорта Шереметьево среди бизнес-операторов.

Партнер «А Групп» – санкт-петербургская компания «Руссэйр» – получила в апреле текущего года свидетельство эксплуатанта, осуществляющего коммерческие воздушные перевозки. В сертификат внесены следующие воздушные суда: Dassault Falcon 7X, Airbus Helicopters AS350 B3, BK117C, EC155B1, AgustaWestland AW109, AW139. Таким образом, в настоящее время компания владеет двумя сертификатами (свидетельство эксплуатанта АОН было получено в ноябре 2013 года). «Руссэйр», являясь официальным дилером ведущих мировых производителей вертолетов бизнес-класса, предлагает к продаже воздушные суда и обеспечивает их техническое обслуживание. Компания также располагает собственной сертифицированной инженерно-авиационной службой (ИАС).



Фото: Дмитрий Петроченко

В России открылся центр ТОиР для AW139

Холдинг «Вертолеты России» и итальянская компания AgustaWestland объявляют о начале работы в России нового сервисного центра по обслуживанию вертолетов AW139. Центр создан на базе совместного предприятия компаний – завода HeliVert. Сервисный центр будет осуществлять всестороннюю сервисную поддержку и обеспечивать техническое обслуживание различных модификаций средних вертолетов AW139 как российского, так и итальянского производства.

Сертификат Соответствия на право производить техническое обслуживание вертолетов AW139 Федерального агентства воздушного транспорта (Росавиация) был передан компании HeliVert в ходе торжественной церемонии 11 сентября 2014 года. В мероприятии приняли участие представители Росавиации, генеральный директор холдинга «Вертолеты России» Александр Михеев, генеральный директор компании HeliVert Александр Кузнецов и представитель AgustaWestland в России Альберто Понти.

«Открытие собственного центра по техническому обслуживанию вертолетов является логичным этапом развития предприятия», - сказал генеральный директор компании HeliVert Александр Кузнецов. «Возможности качественного сервисного обслуживания обеспечат нам новые конкурентные преимущества и позволят предложить операторам вертолетной техники максимально комфортные условия эксплуатации вертолетов нашего производства».

Готовясь к открытию сервисного центра, специалисты HeliVert прошли комплексное обучение в Италии и после аудита, проведенного комиссией Росавиации, получили разрешение на полное сервисно-техническое обслуживание вертолетов типа AW139.

Напомним, что в мае 2012 года по итогам аудита АР МАК компания HeliVert получила «Свидетельство об одобрении производства 5 вертолетов AW139» сроком на один год. Производство первых вертолетов AW139 на предприятии началось в июне 2012 года. В соответствии с планом работ по сертификации производства повторный аудит состоялся в ноябре 2013 года, и по его результатам в январе 2014 года было выдано «Свидетельство об одобрении производства гражданских вертолетов AW139».

Вертолеты производства HeliVert предлагаются заказчикам из России и стран СНГ. Коммерческий вертолет AW139 может поставляться заказчикам в различных комплектациях - VIP, пассажирской на 12-15 мест, транспортной, санитарной, аварийно-спасательной и других. Крейсерская скорость вертолета достигает 306 км/ч, дальность полета составляет 927 километров, а его продолжительность - 5 часов. Первый собранный в России вертолет AW139 поднялся в воздух в декабре 2012 года.



Фото: Дмитрий Петроченко

Dassault вновь считает Россию приоритетом

Французский производитель Dassault Falcon ярко выступил на международной выставке Jet Expo-2014, прошедшей на прошлой неделе в Москве, представив публике два бизнес-джета: Falcon 7X и Falcon 2000 LXS, а также полноразмерный макет новейшего Falcon 5X. BizavNews удалось пообщаться с главой департамента коммуникаций Dassault Falcon Вадимом Фельдзером, который рассказал о перспективах французского производителя в России.

По словам г-на Фельдзера, доля России в общих международных поставках французского производителя занимает более 10% и по оптимистичным прогнозам аналитиков Dassault Falcon в ближнесрочной перспективе стоит ожидать как минимум сохранения этих цифр, при небольшом росте в течение ближайших пяти-семи лет. Это связано с выходом на рынок принципиально новых моделей производителя.

Сейчас российскими клиентами компании эксплуатируются около 60 самолетов Falcon, самыми популярными из которых по-прежнему остаются Falcon 7X (более 20 машин и третий показатель в мире). Г-н Фельдзер не стал раскрывать цифры по нынешнему портфелю заказов от российских клиентов, сказав, что компания полностью удовлетворена объемом. «В первой половине 2014 года компания Dassault получила от российских клиентов столько же заказов, сколько за весь 2013 год, и ожидает успешных показателей продаж по итогам 2014 года. Наиболее высокий спрос был отмечен на модели Falcon 5X и Falcon 8X – новый самолет со сверхбольшой дальностью полета. На объем продаж и поставок также повлияла популярность самолета Falcon 7X», - комментирует г-н Фельдзер.

Существенное расширение продуктовой линейки производителя за счет появления новых джетов в популярных сегментах поможет поднять долю Dassault

Falcon в суммарном парке наших соотечественников. Рассказывая о перспективных моделях Falcon 5X и Falcon 8X, г-н Фельдзер упомянул о фактическом начале продаж новых самолетов российским заказчиком. «Пока это большая тайна, но я могу ее совсем немного приоткрыть – уже в 2018 году российские заказчики, возможно, получат свои первые Falcon 5X (компания имеет от россиян как минимум три заказа на самолет), которые были «оформлены» еще на EBACE-2014. Такая же ситуация и с 8X, основой которого стал популярный в России 7X. Я не готов дать дополнительную информацию, но уверен, что наши новые джеты станут достаточно конкурентными в своих классах».

Что же касается мировых рынков, то особые надежды французы связывают с Китаем, Индией и Росси-

ей. И если падение американского рынка деловой авиации было спрогнозировано и сделаны соответствующие коррективы, то, по мнению г-на Фельдзера, Китай остается самым емким рынком, Индия – недооцененным, с хорошим потенциалом, а Россия – стабильным и с прекрасными перспективами продаж в суперсреднем и ультрадальнем классах.

Хотя довольно сложно спрогнозировать политические и экономические катаклизмы, последние события (санкции и ситуация на Украине) пока не внесли корректив в российский бизнес Dassault Falcon. «Сейчас компания не попадает под какие-либо санкции, и Dassault планирует всячески избегать возможных последствий, если они наступят. Хотя общее беспокойство все же присутствует», - резюмирует г-н Фельдзер.



«Мы хотим продавать самолеты в Россию»

Американский производитель Gulfstream Aerospace в очередной раз принял активное участие в московской выставке Jet Expo, показав потенциальным покупателям 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. По словам старшего вице-президента по международным продажам Gulfstream Тренора Эслинга, если бы была возможность, компания привезла бы в Москву всю линейку бизнес-джетов, так как продажи самолетов весьма хорошие, несмотря ни на какие факторы.

«Российские заказчики были среди первых клиентов компании для новейшей флагманской модели G650, и поэтому прототип флагмана в январе 2013 года прилетел в Москву для презентации, спустя всего несколько недель после начала поставок. Сейчас уже несколько самолетов G650 работают в России, и до конца года мы ожидаем новые поставки. Сейчас же портфель заказов на G650 превышает 200 машин. Приятно, что и наш G280 также весьма популярен среди клиентов из России, и уже также первые машины переданы заказчикам. Мы хотим продавать самолеты в Россию», - комментирует Эслинг.

По мнению Эслинга, российский рынок очень напоминает китайский. Бешенная популярность больших самолетов, индивидуальный дизайн и постоянное желание иметь более современные модели. Но здесь рынок для суперсреднего класса весьма сложен. «Хотя определенный интерес все же есть, и именно Jet Expo позволяет постоянно корректировать нашу маркетинговую политику, ведь конкуренты все же продают самолеты такого класса. И еще одну отличительную особенность Jet Expo я бы отметил. Это действительно не локальная, а международная выставка, где мы встречаем наших потенциальных клиентов из многих стран», - резюмирует Эслинг.

Также в Gulfstream Aerospace планируют расширить услуги по технической поддержке самолетов, включая младшие модели. Основным партнером производителя в Москве является российская «дочка» Jet Aviation, которая наращивает объемы выполняемых работ и перечень услуг. Впрочем, в Gulfstream не исключают и возможность расширения, как партнеров, так и городов, где будет доступен сервис по ТОиР.

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

FortAero делает ставку на Nextant

Компания Nextant Aerospace во второй раз приняла участие в ежегодной московской выставке Jet Expo. Как и год назад производитель показал российским клиентам Nextant 400XTi, однако в этом году был представлен не демонстратор, а серийный самолет, который на протяжении более чем полугода выполнял коммерческие рейсы. На статике Внуково-3 дебютировал и эксклюзивный представитель Nextant Aerospace по продажам в России и СНГ – FortAero (FortAero Baltic Business Aviation Alliance), который в течение трех дней демонстрировал бизнес-джет, и как оказалось весьма удачно.

В рамках Jet Expo 2014 BizavNews удалось побеседовать с Джемом Хьюблеином, исполнительным вице-президентом Nextant по маркетингу и продажам, и главой FortAero Вадимом Опрышко.

Вадим Опрышко: *В прошлом году мы совместно с Nextant Aerospace на женеvской выставке EBACE*

подписали твердый контракт на поставку двух самолетов Nextant 400XTi, и в преддверии поставок этих бизнес-джетов презентовали проект в России. Две главные цели, которые мы ставили перед собой, – донести до конечного покупателя конкурентные преимущества самолета, а именно прекрасный «коктейль» из летно-технических характеристик, комфорта и стоимости владения, и возможность клиентам самим принять участие в комплектации бизнес-джета, исходя из своих предпочтений.

Решив отказаться от каких-либо рекламных технологий, мы сами с помощью наших американских партнеров оборудовали наш борт принципиально новым салоном, адаптированным под российского заказчика. Салон, который уже приобрел известность благодаря своему уникальному для этого класса плоскому полу и широкому овалному поперечному сечению, теперь имеет революционную внутреннюю обшивку из композитного материала, которая обе-

спечивает дополнительные 3 дюйма (8 см) пространства на уровне плеч и дополнительные 2,5 дюйма (7 см) высоты. К тому же, это самый тихий салон в этом классе, так как новая звукоизоляция снижает уровень шума на 9 дБ. Предлагаются различные конфигурации раскладки, при этом наибольшей популярностью пользуется трехместный диван плюс четырехместная клубная секция с самым большим в классе пространством для ног между креслами. С учетом самых современных систем обслуживания салона и коммуникаций 400XTi является элегантным воплощением комфорта и производительности.

Первый самолет мы получили в январе, а второй в марте 2014 года, согласно графику поставок. И сразу же первое воздушное судно мы поставили на коммерческие чартеры. Первоначально компания сфокусировалась на прямых клиентах, которые у нас были на «контрактах», и с которыми поддерживали постоянную связь. По-началу брокеры не очень активно реагировали на продукт Nextant, так как не знали, как позиционировать 400XTi перед своими заказчиками. Но наш налет за первые полтора месяца составил порядка 60 часов, а «сарафанное» радио разнесло весть о новом самолете, стоимости летного часа и возможностях по дальности, что напрямую поспособствовало увеличению спроса на бизнес-джет. Уже ближе в марте налет составил более 80 часов. В марте пришел второй борт, который расширил наши провозные возможности на Nextant 400XTi – дальность, комфорт и цена более чем устраивали заказчиков. Согласитесь, сейчас все борются за себестоимость полета, соответственно готовы где-то «урезать» свои пожелания по комфорту, но наш салон как раз и «лишает» пассажиров



Генеральный директор FortAero Вадим Опрышко

продолжение ►

возможности некомфортного перелета. Мы увеличили шаг кресел таким образом, что сидящие друг напротив друга пассажиры могут, не мешая друг другу, заниматься делами или просто отдыхать. В нашем самолете дополнительно установлена СВЧ печь, так что без горячего обеда не обойтись.

Дальность позволяет летать в большинство городов Европы, покрывать страны СНГ, плюс этот самолет мы позиционируем именно для выполнения бизнес-рейсов, когда за один день необходимо побывать в нескольких местах.

Nextant 400XTi – это не роскошь, а очень эффективное средство передвижения. Среди наших клиентов достаточное количество крупных корпораций, имеющих свои бизнес-интересы во многих регионах. Так, намного выгоднее использовать для перевозки, например, менеджмента среднего звена самолет такого класса, чем корпоративный лайнер или тем более линейную авиацию. Да и полет на отдых для шести человек будет сопоставим с бизнес-классом классической авиакомпания. Сейчас средний налет каждого 400XTi составляет порядка 80-90 часов в месяц, и спрос продолжает расти. Сейчас у нас 10 пилотов на два борта, и мы летаем как минимум по два-три плеча в день. И, анализируя собственный опыт эксплуатации, нами было принято единственно правильное решение – увеличить парк. Как раз, используя площадку Jet Expo, мы объявили о покупке третьего самолета, который ожидаем увидеть в первом квартале 2015 года. 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 позволяют чувствовать пассажирам безопасность, комфорт и уют. По факту самолет летает на расстояние 3500 км.



Джей Хьюблейн: Перспективы Nextant 400XTi, как нам кажется, весьма хорошие. Среди клиентов Fort Aero большое количество клиентов, предпочитающих большие бизнес-джеты. Пересев на 400XTi для полетов на короткие расстояния, многие выражают свои симпатии к возможностям джета, особенно в плане комфорта. Да и стоимость самолета (около \$5 млн.) сопоставима с ценой на вертолет, и поэтому интерес к 400XTi уже далеко не праздный. На выставке мы видим, что наши потенциальные клиенты готовы предметно разговаривать на тему приобретения, особенностей эксплуатации, что внушает определенную уверенность. С появлением третьего самолета этой модели в FortAero, компания становится оператором крупнейшего европейского флота Nextant.

Кстати, заводская гарантия этого самолета обеспечена поддержкой сети собственных и авторизованных сервисных центров по всему миру, а также крупнейшим в мире ассортиментом вращающихся деталей. 400XTi становится все более популярным на европейском рынке – с 2011 г. компания поставила

своим заказчикам 45 самолетов, 15% из них сегодня базируются именно в Европе. 400XTi становится «рабочей лошадкой» на европейском рынке чартерных перелетов, и многие наши операторы с этого континента сообщают о ежемесячном налете в районе 80-100 часов. Даже в условиях спада рынка наши операторы получают более высокие прибыли и снижают расходы.

Поинтересовались мы у г-на Хьюблейна и о «технологии» приобретения самолетов. Приобрести 400XTi можно двумя способами. Производитель поставляет уже готовые самолеты с собственной двухгодичной гарантией, либо может переделать Beechjet 400A/XP заказчика. Переделанный самолет требует лишь дополнения к сертификату типа. Самолеты, подлежащие модернизации, поставляются в цех Nextant, где с них снимают старые двигатели Pratt & Whitney Canada JT15D-5, демонтируют бортовое оборудование и интерьер, смывают старую покраску. Затем выполняются осмотры и проверки планера, после чего заменяется практически вся проводка, а все узлы и агрегаты проходят капитальный ремонт. Не трогают только проводку в топливных баках и запчасти с ресурсом 15 тыс. циклов, или 20,0/22,4 тыс. ч. Затем на планер устанавливают новые пилоны с обтекателями улучшенной аэродинамической формы для двух турбовентиляторных двигателей Williams FJ44-3AP. В кабине устанавливается бортовой комплекс Rockwell Collins Pro Line 21 с тремя экранами. Монтируется интерьер салона. Обширный список опций включает разнообразные обновления авионики, метеолокатор, серверы с электронными картами, систему предупреждения столкновения в воздухе TCAS II, а также систему управления оборудованием салона Rockwell Collins Venue, спутниковую связь Gogo Axxess Iridium, светодиодную подсветку салона, электронные жалюзи и розетки.

Кризис в Украине подрывает отрасль

Консалтинговое агентство WINGX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в августе 2014 года. Это исследование компания решила посвятить российскому рынку, тем более что выход отчета совпал с началом московской выставки Jet Expo-2014. Еще одной причиной обратить внимание на восток Европы стало негативное влияние украинского кризиса на всю европейскую отрасль.

В августе 2014 года в Европе был совершен 61831 вылет деловой авиации, что на 1974 рейса меньше, чем годом ранее. Это наибольшее падение в 2014 году, и сейчас рынок на 1% ниже тренда последних лет и на 21% - пика европейской активности в 2009 году. Оче-

видно, что сейчас на активность оказывает давление геополитический кризис на востоке Европы: снижение трафика на 56% в Украине, на 18% - в России, с соответствующими последствиями для бизнес-авиации Германии, где в годовом исчислении падение в августе составило 9%.

Внутренние полеты по Европе были более стабильными, а ряд стран даже зафиксировал рост год к году, как, например, Италия, Испания, Австрия, Великобритания (которая показала рост на 11% в чартерных полетах). А активность на Мальте выросла на 98%. Бизнес-джеты, которые занимают более 70% от всей активности, потеряли 3% трафика в годовом исчис-

лении. Это снижение компенсируется небольшим ростом в сегменте турбовинтовых самолетов и усилением больше чем на 25% активности поршневой техники.

Несмотря на общее снижение трафика деловых самолетов, в некоторых странах увеличилась активность бизнес-джетов: на 5-10% в Швеции, Хорватии, Нидерландах. Турбовинтовые самолеты улучшили показатели на 12% в Великобритании, а поршневые показали рост на 45% в Греции.

Рейсы из Европы в страны СНГ в августе 2014 года снизились на 25%, а с начала года трафик из СНГ в Европу упал на 16%. Другие глобальные регионы увеличили трафик в Европу, так активность из США с начала года выросла на 8%.

В различных сегментах самолетов также наблюдалась разнонаправленная динамика: в августе тяжелые джеты снизили активность, но сверхдальние и суперсредние самолеты летали больше. А трафик сверхлегких бизнес-джетов (VLJ) растет 8-й месяц подряд в годовом исчислении.

Управляющий директор WingX Advance Ричард Кое комментирует: «Очевидно, что рост напряженности в Украине влияет на активность деловой авиации. Полеты в Украину и Россию совершенно явно падают, и Западная Европа, особенно Германия, ощущает последствия этого. Пока большая часть снижения приходится на частные полеты. Количество чартерных рейсов лишь немного снизилось, и в крупных аэропортах бизнес-авиации, по сути, был рост в течение этого лета, особенно в Великобритании и на курортах Средиземноморья».

WINGX Business Aviation Monitor Russia Focus



Фото: Andriy Zakhir

Luxaviation ищет российского партнера

В Luxaviation Group, которая в 2013-2014 гг. активно укреплялась на европейском рынке бизнес-перевозок, превращаясь из локального оператора в крупного игрока, впервые заговорили о возможных интересах в России. И это неудивительно, если учесть, что Luxaviation Group в конце прошлого года активизировала свое присутствие на рынке Юго-Восточной Азии, открыв коммерческий офис в Сингапуре, и анонсировала ряд переговоров с местными бизнес-операторами. Можно предположить, что следующим членом группы вполне возможно станет «восточноевропейский» игрок.

Как рассказал BizavNews управляющий директор Luxaviation Group Роберт Фиш, современные реалии европейского рынка деловой авиации таковы, что любые новые бизнес-схемы сложно подстроить под быстроменяющиеся условия работы, а нестабильность и сложное прогнозирование ключевых трендов зачастую хоронят практически все стартапы, выживают лишь крупные многопрофильные игроки с хорошей «историей» и инвестиционным «жирком». Опыт Luxaviation Group наглядно демонстрирует все плюсы альянсной схемы работы, когда безнадежно погрязшие в долгах бизнес-операторы смогли с помощью поддержки группы в достаточно короткий срок вновь занять не последние места на своих локальных рынках.

«Российский рынок деловой авиации весьма специфичен. При огромном международном бизнес-трафике количество рейсов внутри страны ничтожно мало. Перспективы, как нам кажется, здесь огромны. Наши специалисты ведут активный поиск российского партнера, и первые результаты уже есть. Что это будет, поглощение или иной сценарий, я пока точно сказать не могу. Уверен в одном – мы хотим, чтобы наш будущий российский партнер оставался самосто-



ятельным, сохранил собственный бренд, но при этом пользовался всеми «сливками» альянса, включая доступ на внутренний европейский рынок и прочее. Нам необходимо совсем немного времени, чтобы озвучить не только имя партнера, но и какие-либо детали будущего партнерства», – прокомментировал г-н Фиш.

Luxaviation Group изначально был рядовым бизнес-оператором из Люксембурга с небольшим парком и локальными задачами. В декабре 2011 года компания слилась с немецким бизнес-перевозчиком FairJets, сохранив свое название. После этого и началось становление Luxaviation Group. В июле 2013 года Luxaviation Group приобрела крупного бельгийского оператора Abelag Aviation. Среди активов, которые достались Luxaviation после покупки Abelag Aviation – флот из 17-и собственных воздушных судов и еще 16 бизнес-джетов, находящихся в управлении Abelag. Также бельгийский оператор владел собственным FBO в брюссельском аэропорту (Abelag Aviation Brussels National). Ежегодно Abelag обслуживал более 20000 пассажиров.

В начале 2014 года в компании сообщили о приобретении очередного европейского бизнес-оператора – французской компании Unijet. А уже в мае 2014 года представители компании официально подтвердили ранее появившуюся информацию о вхождении в группу ключевого бизнес-оператора Великобритании – London Executive Aviation. Из информации, представленной Luxaviation Group, компания London Executive Aviation в альянсе остается независимым оператором, с сохранением бренда и своей финансовой политики.

Каковы же будут перспективы будущего российского партнера группы, пока можно только догадываться. Например, топ-менеджеры London Executive Aviation – исполнительный директор Патрик Маргетсон-Рашмор и управляющий директор Джордж Галанополос – сохранили свои посты и получили значительные пакеты акций в Luxaviation Group. Впрочем, о конкретных цифрах в Luxaviation Group предпочитают не распространяться.

Domodedovo Business Aviation Center подводит итоги лета

Комплекс наземного обслуживания Domodedovo Business Aviation Center, базирующийся в Московском аэропорту Домодедово с мая 2014 года, представляет рейтинг самых популярных стран и российских городов среди пассажиров деловой авиации по итогам своей деятельности за лето.

В период с 1 июня по 31 августа пассажиры Domodedovo Business Aviation Center наиболее интенсивно летали за рубеж: 65% от общего числа рейсов пришлось на Европу, США и Азию. Этот тренд характерен для российской деловой авиации и наблюдается на протяжении десятилетия, хотя в последние годы процент зарубежных рейсов начал несколько снижаться в пользу внутренних российских маршрутов.

Рейтинг наиболее востребованных направлений, по которым пассажиры бизнес-джетов чаще всего вылетали и прилетали в терминал Domodedovo Business Aviation Center, открывает Франция – на ее долю пришлось 14,3% от всех рейсов. Самыми посещаемыми городами по многолетней для отечественного рынка традиции стали Ницца и Канны. Вторая по популярности страна – Италия, в которую за лето было отправлено 11% рейсов. Колыбель эпохи Ренессанса – Флоренция, «падающая» Пиза, модный Милан, жгучий Неаполь и вечный Рим стали главными городами по маршруту Москва-Италия-Москва. Бронзу взяла Германия – 10% летних рейсов пришлось на Мюнхен, Нюрнберг, Берлин и Франкфурт, которые стали наиболее популярными городами страны. Четвертую

строчку заняла Хорватия с 6%, Дубровник, Риека и Задир сделали статистику по данному направлению. Замыкает пятерку лидеров Турция с 4,1%. Аэропорты Анталии и Стамбула чаще других были конечными или отправными точками в этой стране.

На внутренних российских направлениях пятерка лидеров распределилась между центрами добывающих, промышленных и аграрных регионов, а также северным мегаполисом. Самый высокий бизнес-трафик в период с июня по август отмечался между двумя столицами – 8% рейсов из Domodedovo Business Aviation Center пришлось на Санкт-Петербург. Один из крупнейших нефтедобывающих центров России – Тюмень – стал вторым городом по интенсивности рейсов – 3,3%. Пассажиры, выбравшие терминал деловой авиации в Домодедово, также часто летали в Краснодар (3%), Нижнекамск (2,7%) и Белгород (2,3%).

Domodedovo Business Aviation Center привлекает пассажиров из ключевых стран Европы и важнейших городов России благодаря соответствию ключевым требованиям деловой авиации: минимизации временных затрат из-за отсутствия слотов, развитой наземной инфраструктуре с терминалом и ангарами, хендлинговыми и кейтеринговыми услугами.

Благодаря высоким стандартам сервиса терминал пользуется заслуженным вниманием не только пассажиров бизнес-авиации, но и путешественников коммерческих авиалиний, вылетающих из аэропорта Домодедово: летом 2014 года более 9% таких пассажиров предпочли провести предполетное время в уютной и конфиденциальной атмосфере, зарегистрироваться на рейс, пройти пограничный и таможенный контроль в обновленном терминале Domodedovo Business Aviation Center.



Jet Экспозиция

Отстрелялись – первая мысль, которая посещает сознание после почти четырехдневного марафона под названием Jet Экспо. Нам удалось встретить первый самолет и проводить последний вертолет, а еще побывать на множестве встреч, полетов и завести полезные знакомства. Решив поинтересоваться у участников выставки их впечатлениями, мы были приятно удивлены. Скептики относили девятую по счету Jet Экспо скорее к категории формальных, а получилось с точностью наоборот. Все без исключения, даже обычно скупые на комментарии, представители некоторых компаний в один голос говорили о превосходном, пусть даже предварительном, итоге работы в Москве.

В формате Jet Экспо сложно было предположить, что будут заключены крупные контракты, но основные цели все же действительно были достигнуты. Но все-таки в поведении производителей присутствовала определенная застенчивость и некое чувство вины перед российской публикой, хотя деловые качества как всегда были на высоте. В чем едины все компании – российский клиент уже сформулировал для себя все, что он хочет получить от бизнес-джета или вертолета. «Российский покупатель четко понимает, что он покупает и зачем. Когда клиент профессионально обсуждает лишь вопросы, связанные с финансированием, стоимостью владения будущего воздушного судна и, главное, профессионально срав-

нивает «одноклассников», самостоятельно выбирая для себя те или иные конкурентные преимущества, на ум приходит только одно – это зрелый рынок с прекрасным потенциалом», – поделился своими впечатлениями представитель одного американского производителя.

В ходе работы выставки организаторы сделали все возможное для того, чтобы Jet Экспо стала многопрофильной и интересной всем категориям посетителей. О новостях со стендов мы уже писали на BizavNews, а сейчас «пройдемся» по производителям, которые на статической площадке Внуково-3 постарались представить свои последние достижения.



Компания Gulfstream как всегда мощно выступила на московской выставке, показав клиентам свои наиболее продаваемые машины G650, G450 и G280, и сетуя, что не смогли привести всю линейку. Производитель в последние месяцы явно оживился, ушли нотки осторожности в комментариях, и на Jet Экспо менеджмент компании уверенно рассказывал о дальнейшей работе с российскими заказчиками. Это вселяет надежду, что политические подоплеку уже не вносят коррективы в российский бизнес компании. Представители производителя говорят о стабильном спросе, росте интереса к G650 и G280, а также о весьма хорошем портфеле заказов на ближайшие пару лет.

А вот коллеги из Канады провели выставку действительно в активном движении. Мало кто знает, но ранее заявленный на статику Challenger 350 демонстрировался клиентам в воздухе. Как рассказали BizavNews в Bombardier, самолет настолько интересен российским заказчикам, что производитель при любой возможно-

продолжение ►

сти предоставляет возможность клиентам оценить новый джет именно в родной стихии. Да и старший брат, Global 6000, посетил выставку лишь в последний день, также выполняя аналогичные миссии. Кстати, с семейством Global, а именно с будущими Global 7000/8000, у канадцев особые ожидания в России. Получив всю линейку ультрадальних «глобалов», российский заказчик получает возможность выбора, исходя из собственных задач, варьируя между ценой и дальностью полета.

А представленный на статике Challenger 605, по мнению Bombardier, еще долго останется на российском рынке бестселлером в суперсреднем классе. «Сейчас мы видим, что нынешние владельцы ранних версий 600-й серии активно «пересаживаются» на 605-ю модель. Мы имеем достаточно хороший портфель заказов на эту модель», – комментируют в Bombardier.

Бразильский Embraer также очень доволен прошедшей выставкой. Даже несмотря на то, что компания ограничилась всего двумя самолетами на статической площадке (Phenom 300 и Legacy 650), количество «предметных» обращений увеличилось в разы. Если раньше посетители выставки скорее интересовались теми или иными особенностями самолетов, то сейчас готовы обсуждать более «приятные» для компании вещи – условия приобретения.

И если с легким Phenom 300 бразильский производитель связывает свое будущее, то семейство Legacy действительно прекрасно продается на протяжении последних лет. Как нам рассказали в компании, спрос на Legacy 600 среди российских заказчиков за последний год вырос. Объяснение этому весьма логично. Основные отличия 600 и 650-й моделей в дальности и стоимости (конечно же еще в двигате-



Фото: Дмитрий Петрович

лях и весе, но в данном случае это не принципиально). Имея дальность на 1000 километром меньше (6300 км, прим BizavNews), тем не менее, самолет «покрывает» всю Европу, включая Португалию, а ценник ощутимо меньше – минус \$ 5 млн. Но для владельцев из СНГ эта машина уже не оптимальна. Как раз этой тысячи не хватает для нон-стопа из Астаны в Дубай. Сейчас же, по подсчетам Embraer, доля Legacy в СНГ в суперсреднем классе составляет более 15%, а эксплуатируются по предварительным данным 52 самолета.

Деловая атмосфера царила и у французского Dassault Falcon, который помимо флагманских Falcon 7X и Falcon 2000 LXS впервые познакомил российских клиентов с новым джетом Falcon 5X, который был представлен на Jet Expo в виде полноразмерного макета. Представители Dassault Falcon активно об-

щались практически на любые темы, было видно, что отечественный рынок для компании весьма важен. Новые флагманы Falcon 5X и Falcon 8X стали главными темами в многочисленных интервью. В Dassault Falcon не скрывают надежд, что эти самолеты придутся по вкусу российским заказчикам. Что же касается Falcon 5X, то первые заказы уже оформлены, и как минимум две машины «приедут» в Россию уже в 2018 году. А 8-ка, скорее всего, также станет популярной у российских владельцев нынешнего флагмана Falcon 7X.

«Король» среднего класса Cessna Aircraft, вернее Textron Aviation, привез в Москву обновленные версии двух популярных моделей семейства Citation –

продолжение

Sovereign+ и XLS+. И, похоже, не прогадал. «Наконец-то отечественной рынок ожил, а именно – появился предметный спрос из регионов к сегментам, в которых работает Cessna Aircraft. Помимо Sovereign+ и XLS+, которые мы все же относим к суперсреднему классу, посетителей выставки очень интересовали самолеты CJ и M2, как оптимальные машины для бизнеса. Большинство клиентов приходят к пониманию возможностей именно джетов перед турбопропами, что позволяет нам надеяться не только на гипотетический рост спроса, но и на плавный переход потенциальных клиентов в разряд покупателей. Для некоторых посетителей Jet Expo нами готовятся персональные презентации. Мы надеемся, что следующий год станет переломным для нашей компании в России», - рассказали нам в Cessna Aircraft.

Пожалуй, впервые о своих притязаниях на столь специфический и узкий рынок заявили в Объединенной авиастроительной корпорации, продемонстрировав «старый-новый» SSJ-100 в VIP-конфигурации. С самим самолетом все вроде хорошо, а вот заявления топ-менеджмента компании весьма оптимистичны. Компания оценила рынок для SBJ, который к слову еще не готов, в 100 единиц, что вызывает минимум улыбку, а максимум – вспоминаются советские времена с их максимализмом. Конкуренты SBJ из Airbus и Boeing поставляют на двоих в год не более 20 самолетов, Embraer же с моделью Lineage 1000 и вовсе «ограничивается» двумя-тремя лайнерами. При этом американцы и европейцы готовят реальную смену в виде MAX и NEO и почти уверены, что нынешние владельцы BBJ и ACJ в будущем пересядут именно на эти машины. Да и спрос в сегменте, который представляет SBJ, уже давно находится в стабильно тяжелом состоянии, и это признают сами производители. Рынок перенасыщен, о чем говорят цифры на «вторичке». Да, остается ряд стран из Юго-Вос-

точной Азии, возможно Южной Америки, но и там «светят» лишь единичные заказы. Так что главным для сбыта нашего бизнес-лайнера остается внутренний рынок. А для сравнения, в двадцати метрах на статике стоял ACJ319.

Pilatus Aircraft представил PC-12 NG, хотя, как нам показалась, визит швейцарцев все же был связан с новым бизнес-джетом PC-24, вопросов о котором было чуть ли не больше, чем о популярном турбопропе. Кстати, как минимум три российских клиента уже «оформили» отношения с Pilatus по поводу новой модели, несмотря на то, что их очередь наступит только в 2020 году. Как нам рассказали в компании на правах анонимности, вполне возможно, что российские заказчики получают новые джеты из «первой партии», и поэтому сроки могут скорректироваться.

Вертолетный сегмент на Jet Expo был представлен ключевыми производителями – Airbus Helicopters (EC135), Bell Helicopter (Bell 407) и AgustaWestland (AW139 и AW109). На стенде «Хелипорт Москва» был выставлен еще один «европеец» - EC130 T2. В AgustaWestland не комментировали итоги выставки, впрочем, невооруженным взглядом было видно, что представители производителя – Exclases Holdings, очень довольны результатами, а в приватном разговоре рассказали, что на выставке удалось заполучить новых заказчиков. Bell Helicopter не только презентовал, но и продавал – известно о нескольких контрактах, одним из которых стал договор на поставку первого Bell 407GX в «Хелипорт Москва». Airbus Helicopters также активно продвигал свои линейки, и обещал поделиться итогами уже через несколько дней.



Фото: Дмитрий Петровиченко