



Минувшая неделя прошла под знаком вертолетов. За три дня работы Heli-tech International (24-26 сентября, выставочный комплекс ExCeL, Лондон) британская столица превратилась в вертолетную ярмарку. Все производители выступили ударно, подписав контракты и подтвердив готовность новых моделей к началу серийного производства. Видимо, российской выставке HeliRussia пока еще очень далеко от такой «производительности», а работу по популяризации отечественного аналога надо усилить. А в это же время в Монако прошла очередная Monaco Yacht Show. И хотя форматы выставок, как и сам сегмент, существенно отличаются друг от друга, вертолетные производители воспользовались этой площадкой для демонстрации своих VIP вертолетов, а некоторые даже смогли заключить и контракты.

На этом фоне также стоит выделить начало тестовой эксплуатации сочинского VIP-терминала. Если честно, то были опасения в своевременной подготовке VIP инфраструктуры Сочи, и запуск терминала, пусть в тестовом режиме, хороший знак. К Олимпиаде в терминале успеют обкатать все производственные процессы, к тому же многие операторы уже рапортуют о получении беспрецедентного количества заявок на полеты в период Игр. Остается надеяться, что две недели сочинской Олимпиады пройдут достойно, а потом мы получим современный комплекс бизнес-авиации, которых в России не так уж и много.

Ну и последнее. Наконец-то заканчивается эпопея с самолетами «Эйр Самара». Как всегда подстраховала Государственная транспортная лизинговая компания, и первые King Air 350 начнут летать уже в начале 2014 года.



В аэропорту Сочи заработал VIP-терминал

VIP-терминал общей площадью почти 4000 квадратных метров и пропускной способностью более 80 пассажиров в час примет первых гостей, прибывших на сочинский инвестиционный форум. Пока терминал будет работать в тестовом режиме **стр. 16**

Wilhelmshaven

JetPortCity ↑

Под одной крышей

В Германии стартует проект JetPortCity - крупнейший авиамаркет подержанных воздушных судов, который будет работать круглосуточно 365 дней в году

стр. 19



Эра легких джетов в России не за горами

Именно так считает президент Nextant Aerospace Шон МакГью, и гонка за российским клиентом уже началась. И только сильные маркетинговые решения позволят тем или иным компаниям удачно укрепиться на отечественном рынке

стр. 20



Домой – по воздуху

К концу 2014 года в Мякининской пойме будет построен крупнейший в Европе вертолетный хаб. Но будет ли востребована услуга аэротакси среди жителей коттеджных поселков

стр. 22



КАЖЕТСЯ, МИР СТАЛ МЕНЬШЕ

Gulfstream G650

«Сфера Джет» расширяется

Российский оператор бизнес-авиации «Сфера Джет» существенно расширяет парк воздушных судов. В июле 2013 года в оперативное управление компании был передан Embraer Legacy 600, а в октябре планируется получить второй самолет данного типа. Как прокомментировал BizavNews глава компании «Сфера Джет» Андрей Степанюк, в данный момент ведутся переговоры по нескольким проектам приобретения как новых самолетов так и на вторичном рынке. Однако детали предстоящих сделок пока не комментируются.

В настоящее время «Сфера Джет» выступает как управляющая компания частных воздушных судов, находящихся в свидетельстве эксплуатанта другого оператора. «Как правило, это российский владелец и западный оператор. Мы осуществляем полный цикл,

самостоятельно обеспечиваем свои суда хендлингом в аэропортах РФ, поэтому с нами удобно работать. Мы самодостаточны, и по максимуму стараемся делать все сами. Также мы оказываем консультационные услуги по приобретению воздушных судов, разработке схемы эксплуатации самолета с учетом местных реалий и имеем опыт работы с западными банками по лизингу бизнес-джетов», - поясняет г-н Степанюк.

До появления в парке «Сфера Джет» Embraer Legacy 600 в управлении компании находились два самолета американского производителя Gulfstream Aerospace – G150 и G450, которые базируются на постоянной основе в АВКОМ-Д (Домодедово) и Внуково-3 соответственно.

«Помимо работы в качестве управляющей компании, «Сфера Джет» является брокером на чартерном рынке. В компании работают люди с авиационным профильным образованием, в свое время находившиеся на различных руководящих должностях в гражданской авиации. Наш подход и незыблемое правило – в первую очередь это безопасное выполнение полетов при высоком уровне сервиса для наших клиентов. В своей деятельности компания придерживается международных стандартов для операторов деловой авиации, основанных на рекомендациях ИКАО, что подтверждено сертификатом IS-BAO, выданным нашей компанией сразу на 2 года. Регулярный аудит внутри компании, контроль качества и критерии его оценки позволяют нам поддерживать качество оказываемых услуг на высоком уровне», - резюмирует г-н Степанюк.



Тел./Факс: +7 (812) 704-3461
Моб.: +7 (964) 342-2817

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

Крошечная победа Европы

В Европе потирают руки от предвкушения. В соответствии с **отчетом** Европейской ассоциации бизнес-авиации (ЕВАА), в августе текущего года впервые с сентября 2011 года был зафиксирован рост трафика год к году. И хотя цифра крайне мала – всего 0,2% (трафик увеличился лишь на 122 рейса: 56200 в августе 2012 года против 56312 – в 2013 году), эксперты ассоциации поспешили заявить, что это окончание периода снижения показателей. Ведь в июле 2013 года динамика активности была отрицательной (-2,8%).

Однако, согласно данным Eurocontrol, в целом в период с сентября 2012 года по август 2013 года было выполнено 618657 рейсов, что на 4,1% меньше чем за аналогичный период 2011-2012гг.

Среди августовских лидеров можно отметить Италию (+3,1%), Испанию (+15,8%), Турцию (+4,3%), Швецию (+1,3%) и Норвегию (+4,7). В последних трех странах зафиксирован также и годичный рост, причем Норве-

гия добилась наиболее значительного роста – 6,1%. На постсоветском пространстве наибольший рост зафиксирован в Украине (+13,9%), а среди прибалтийских государств – в Латвии (+6%). Тем не менее, в Германии, Великобритании и Франции спад продолжился, но не такими темпами, которые наблюдались ранее (в среднем от 0,5 до 4%). Данные по России традиционно в этот отчет не включаются.

Самый сильный внутренний трафик был зафиксирован в Испании (+19%), Турции (+12,6%) и Швеции (+6,9%). Худшие показатели в Великобритании (-5,9%).

Что касается активности европейских аэропортов в августе 2013 года, то лидером стала Ибица (+23,5%), вслед за ней идут Пальма де Майорка (+8,1%) и Канны (+7,6%). А вот «антилидерами» можно смело считать лондонские аэропорты Лутон (-19,4%) и Фарнборо (-14,7%). Также неожиданностью стали показатели парижского аэропорта Ле-Бурже (-9,5%).



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

ОНАДА открывает представительства за рубежом

12 сентября 2013 года Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации провела внеочередное Общее собрание. В повестку дня собрания были включены вопросы о создании Представительств ОНАДА и принятие соответствующих положений.

Решением Общего собрания созданы представительства ОНАДА:

- в Ульяновской области на базе ООО «СимАвиа»;
- в странах Балтии на базе Flight Consulting Group;
- в США на базе Aurum Jets.

Как комментируют в ОНАДА, основной целью создания и деятельности представительств является обеспечение условий для реализации уставных целей и задач Ассоциации в регионе его деятельности, представление и защита интересов участников Ассоциации в данном регионе. В задачи представительств

входит привлечение новых членов ОНАДА в регионе представительства, содействие в организации и проведении мероприятий, содействие в работе с государственными и бизнес-структурами, организация освещения деятельности ОНАДА в СМИ.

ОНАДА была сформирована в июле 2009 года после объединения двух ассоциаций НАДА и УВАА. В настоящий момент в Ассоциацию входит более 80 компаний рынка деловой авиации.

Основная цель ассоциации - представление и защита интересов ее членов, организация работы по формированию рынка деловой авиации в России и его развитию, созданию условий для успешной предпринимательской деятельности компаний-участников рынка деловой авиации.



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"

Растет интерес к Cessna T206H

26 августа 2013 года в Красноярск прибыла третья Cessna T206H, приобретенная компанией «АэроГео». Авиакомпания уже эксплуатирует самолеты Cessna Grand Caravan в течение 3 лет и имеет сертификат соответствия на право проведения технического обслуживания самолетов Cessna. «АэроГео» планируют эксплуатировать Cessna T206H Stationair для перевозки пассажиров и грузов, туристических экскурсий, работ по оказанию медицинской помощи, авиапатруля и других авиаработ.

«Мы наблюдаем рост интереса со стороны покупателей к данному типу», - комментирует Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer, представитель Cessna Aircraft в России и Казахстане. «Чем интересен этот самолет? Cessna T206H легок в эксплуатации, вмещает 5 пассажиров, обладает прекрасной грузоподъемностью, дальностью, взлетает с грунтовых полос, имеет стильный дизайн Cessna, а самое главное – его можно приобрести по демократичной стоимости».

Cessna T206H Stationair – это одномоторный поршневого самолет. Максимальная крейсерская скорость до 330 км/ч. Cessna T206H способна находиться в воздухе до 7 часов или преодолевать расстояние в 1335 км на высоте 6000 м. Укомплектован цифровой авионикой Garmin G1000, противообледенительной системой винта, комплектом для монтирования амфибийных поплавков и колес большого диаметра для посадок на неподготовленные грунтовые полосы. Для размещения багажа предусмотрено грузовое отделение.

В Азербайджан прибыл второй Gulfstream G280

Как стало известно BizavNews, азербайджанский оператор бизнес-авиации Silk Way Business Aviation 17 сентября 2013 года получил второй бизнес-джет G280 (бортовой номер 4K-AZ208). Самолет уже прибыл в Международный аэропорт Баку и приступит к эксплуатации в начале следующей недели. Первый самолет (бортовой номер 4K-AZ280) оператор получил в марте текущего года. Заказы на оба самолета были сделаны в 2010 году.

В настоящее время Silk Way Business Aviation является одним из крупнейших операторов бизнес-авиации в Каспийском регионе. Компания эксплуатирует почти всю линейку самолетов Gulfstream, среди которых модели G550, G450 и G200. В воздушном парке перевозчика также имеются Boeing 727-200 для перевозки небольших делегаций и двадцатиместный ATR

42-500 в VIP-компоновке (также достаточно редкий среди эксплуатантов). Кстати, салоны всех бизнес-джетов компании выполнены по индивидуальным дизайнерским эскизам.

В 2015 году Silk Way Business Aviation станет владельцем новейшей модели самолета Gulfstream G650 одной из первых на постсоветском пространстве. Компания Silk Way Business Aviation базируется в Международном аэропорту им. Гейдара Алиева, г. Баку, Азербайджанская Республика. Компания была основана в 2007 году, но, несмотря на «юный» возраст, быстро и успешно развивается. Являясь членом ЕВАА (Европейской ассоциации бизнес-авиации), компания гарантирует соответствие воздушного флота всем международным стандартам.



«Бермудские» джеты под присмотром

Компания Jet Aviation Flight Services (чартерное подразделение Jet Aviation) получило сертификат CAMO (Continuing Airworthiness Management Organisation) от Департамента гражданской авиации Бермудских островов (BDCA), который позволит оператору поддерживать и продлевать летную годность воздушных судов.



Jet Aviation продолжает превосходить ожидания клиентов, расширяя свои возможности и предлагая решения, которые соответствуют потребностям клиентов. Получение сертификата CAMO позволит оператору оказывать услуги по поддержанию летной годности как воздушных судов, эксплуатируемых самой компанией, так и самолетов сторонних операторов и частных владельцев, зарегистрированных в реестре Бермудских островов.

«Мы очень рады соответствовать высоким стандартам BDCA», - говорит Дон Хейлбурдо, вице-президент и генеральный менеджер Jet Aviation Flight Services. «С помощью расширения сервиса мы имеем возможность предложить наши услуги более 700-м зарегистрированным на Бермудских островах самолетам».

Для воздушного судна, зарегистрированного на Бермудских островах, управление в соответствии с сертификатом CAMO является обязательным требованием.

Bombardier укрепляет позиции в Китае

Канадский производитель Bombardier Aerospace продолжает укреплять собственные позиции на китайском рынке бизнес-перевозок. 26 сентября 2013 года компания анонсировала подписание соглашения о стратегическом партнерстве с китайской компанией Beijing Airlines по технической поддержке клиентов Bombardier в Пекине. Комментируя соглашения, представители Bombardier отметили все большую роль китайского рынка деловых авиаперевозок в регионе и растущее количество бизнес-джетов производителя, особенно в континентальном Китае.

Согласно достигнутым договоренностям, в техническом центре Beijing Airlines владельцы самолетов Bombardier получают полный комплекс услуг по техническому обслуживанию и ремонту самолетов, а также доступ к большому складу запасных частей. Аналогичные соглашения Bombardier имеет с Metrojet Limited в Гонконге, Shanghai Hawker Pacific Business Aircraft Service в Шанхае, Execujet Haite Aviation Services China Co. в Тяньзине и Staeco в Цзинане. Сейчас в Китае (без учета Гонконга) эксплуатируется 99 бизнес-джетов Bombardier.

В соответствии с недавно опубликованным прогнозом Bombardier, в ближайшие 20 лет в Китай будет поставлено 2420 самолетов.

Основное отличие современного китайского рынка деловой авиации от, например, латиноамериканского заключается в его большом региональном охвате. И что самое важное, клиенты из Поднебесной склонны покупать новые самолеты, при этом эксплуатируя их максимум в течение пяти-шести лет, после чего готовы приобретать новые воздушные суда.

«Именно особенность ведения бизнеса в этом регионе должна стать основополагающим фактором

для успешного продвижения компании», - считает Кристоф Дегумма, региональный вице-президент компании по продажам в России, СНГ и странах Азиатско-Тихоокеанского региона. «Наши прогнозы по развитию рынка Китая основываются на общих тенденциях экономического развития страны в целом и развития бизнес-сегмента в авиаперевозках в частности. Начиная с 2008 года доля частных джетов в стране увеличилась на 16%, причем основной скачок наблюдался в секторе luxury jets. По данным наших аналитиков, в 2013 году этот сектор увеличится примерно на 8%. Еще более обнадеживающие прогнозы мы строим на ближайшие двадцать лет, когда китайскому рынку будут необходимы более 2400 новых деловых самолетов. Еще одним фактором для наших позитивных прогнозов, служит общая статистика увеличения состоятельных китайцев», - комментирует г-н Дегумма.

Именно поэтому наращивание своего присутствия в Китае компания будет осуществлять комплексно. Помимо продаж самолетов, перед компанией стоят не менее важные задачи по строительству технических центров, созданию финансовых институтов для развития лизинговых и кредитных программ, а также шаги по общей либерализации авиационного рынка в стране.

Beijing Airlines — один из крупных бизнес-операторов в Китае. 80% акций Beijing Airlines принадлежит авиакомпании Air China, а оставшиеся 20% — правительству Пекина. Уставный капитал составляет 1 млрд. юаней (152 млн. долл.). Beijing Airlines создавалась на основе активов дочерней компании Air China — Air China Business Jet. Перевозчик был учрежден в 2003 году и помимо бизнес-перевозок также занимается наземным обслуживанием эксплуатируемых самолетов.

В «Эйр Самара» будут летать King Air

Похоже, что судьба самолетов для новой региональной компании «Эйр Самара» определена. 24 сентября 2013 года были подведены итоги конкурса по выбору лизинговой компании на право заключения договора аренды трех самолетов Beechcraft King Air 350 для авиакомпании. Победителем конкурса стала ОАО «Государственная транспортная лизинговая компания» (ГТЛК), которая единственная приняла участие в конкурсе, сообщается на сайте госзакупок.

Напомним, соответствующий конкурс ОАО «Эйр Самара» объявила на 20 августа, и тогда компаний, пожелавших участвовать в нем, не оказалось. И спустя 6 дней его признали несостоявшимся. Повторно аукцион объявили 4 сентября, а его итоги подвели 24 сентября. Согласно конкурсной документации, самарская авиакомпания искала поставщика 13-местного самолета Beechcraft King Air 350 по цене не дороже 460,1 млн. рублей. Максимальная цена на два Beechcraft King Air 350i в VIP-варианте не должна была превысить 920,2 млн. рублей. Среднегодовое удорожание предмета лизинга по всем трем самолетам должно составить не более 7,5%. Удорожание за весь срок действия договора лизинга — 78%. Срок действия документа — 128 месяцев. В конкурсной документации также было отмечено, что все три самолета должны быть 2013 года. Первый платеж за 3 самолета составит 148,5 млн. рублей, по 49,5 млн. за каждое воздушное судно. Со 2-го по 60-ый лизинговый период ежемесячно из бюджета Самарской области будут выделять не более 4,3 млн. рублей за каждое воздушное судно, с 61-го по 120-ый лизинговые периоды — не более 3,5 млн. рублей.

Ранее министр транспорта и автомобильных дорог региона Иван Пивкин сообщал, что «Эйр Самара» приступит к полетам в 2014 году. Планируется приобретение в лизинг девяти самолетов King Air 350i.

Beechcraft планирует увеличить продажи в Индии

Beechcraft Corporation в очередной раз обращает свое пристальное внимание на индийский рынок, где турбовинтовые самолеты производителя занимают нишу в более чем 80%. В рамках демонстрационного тура по индийским городам турбовинтового самолета King Air 250, производитель объявил о назначении компании Arrow Aircraft Sales and Charters Private Limited (ARROW) эксклюзивным дистрибьютором по продажам поршневых самолетов и самолетов семейства King Air в Индии. Компания ARROW, которая занимается продажей бизнес-джетов и является провайдером услуг бизнес-авиации, работает на рынке с 2009 года (штаб-квартира компании расположена в Нью-Дели, а филиалы в Мумбаи, Калькутте и Шардже).

В компании Beechcraft Corporation, комментируя назначение нового дистрибьютора, особо отметили, что индийский рынок бизнес-авиации не просто один из самых развивающихся в мире, но и занимает одно из главных мест в глобальной стратегии развития производителя. И если в недалеком прошлом

Beechcraft Corporation фокусировался исключительно на продажах самолетов, то теперь планирует в комплексе развивать все виды услуг для клиентов, включая сервисное и послегарантийное обслуживание самолетов, не только в крупных индийских городах, но и в сравнительно небольших штатах. А по мнению представителей ARROW, наличие явных конкурентных преимуществ у линейки King Air, особенно в реалиях индийской авиационной инфраструктуры, и опыт компании в продажах сделают King Air явным фаворитом на рынке.

При этом, по оценке экспертов, этот рынок отдает предпочтение всем конфигурациям самолетов Beechcraft: одинаково востребованы корпоративные, комби, пассажирские и специальные компоновки.

Сейчас доля самолетов Beechcraft в Индии действительно внушительная. В стране летает 69 самолетов производителя, что составляет 81% от всех эксплуатирующихся в стране турбовинтовых машин.



В Великобритании появился первый Bell-429 в VIP конфигурации

Ливерпульская компания TJ Morris Ltd, работающая на рынке под брендом Home Bargains и имеющая более 200 магазинов в Великобритании с ежегодным оборотом в £900 млн., получила новый Bell-429 в VIP конфигурации. Этот вертолет стал первым корпоративным вертолетом Bell-429 в Великобритании.

Как предполагается, новая машина заменит Eurocopter AS350B3 (бортовой номер G-GMCM), находящийся в эксплуатации компании с 2008 года. Новый Bell-429 зарегистрирован на острове Мэн и будет выполнять рейсы в интересах топ-менеджмента TJ Morris. Как комментируют в компании, островная регистрация не имеет целью «скрыть» воздушное судно, а является необходимостью. Ведь Bell-429 с увеличенной взлетной массой до сих пор не сертифицирован EASA, хотя такое одобрение ожидается в самое ближайшее время. Пока Bell-429 с увеличенной взлетной массой одобрен в 12 странах: Австралии, Бразилии, Канаде, Китае, Эквадоре, Индии, Китае,

Малайзии, Мексике, Новой Зеландии, Таиланде и Вьетнаме. В то же время стоит отметить, что американская FAA пока также не дала аналогичного одобрения.

Вертолет, поставленный в TJ Morris, стал второй машиной, эксплуатирующейся в Великобритании. Ранее, в декабре 2012 года, энергетическая компания National Grid Electricity Transmission стала обладателем первого британского Bell-429, который используется для мониторинга и ремонта ЛЭП и трубопроводов.

Согласно планам производителя, до конца текущего года планируется поставка еще четырех Bell-429. Две заказанные машины будут переданы заказчикам в корпоративном варианте и две – для специальных миссий. Всего же в настоящее время в Великобритании эксплуатируются 50-55 вертолетов производителя.



fcg ops

FLIGHT
CONSULTING
GROUP FCG

We are Aircraft Dispatch & Handling Company

We work as:

- Aircraft Dispatch center for BizJets operators, management companies;
- Operation control center for Airlines;
- Coordination center for own agents network;
- Trip Support center for government aviation institutions;
- crew planning and travel center

We provide handling at:

Estonia EETN, EEPU, EETU, EEKE, EEKA

Latvia EVRA, EVLA, EVVA

Lithuania EYPA, EYSA, EYKA, EYVI

Belarus UMII, UMMS, UMOO, UMMM, UMGG, UMMG, UMBB

Kaliningrad UMKK



«Аэросоюз» уходит в космос

Рабочая группа компании «Аэросоюз» завершает работу по созданию на территории комплекса «Байконур» эксплуатанта на виды авиационных работ. Авиакомпания «Аэросоюз-Байконур» станет подразделением группы компаний «Аэросоюз», выполняющим полеты в интересах «Роскосмоса» по обеспечению запусков космических ракет, а также других видов работ.

Компания «Аэросоюз» поставила 2 вертолета Eurocopter AS350 В3е Российскому космическому агентству для обслуживания комплекса «Байконур» в Казахстане. В будущем количество вертолетов для агентства планируется увеличить.

Вертолетная компания «Аэросоюз» основана в 2002 году и является крупнейшим в России официальным дилером и сервисным центром Robinson Helicopter Company (USA), с конца 2008 г. — сервисным центром Agusta (Италия), агентом и сервисным центром Eurocopter (Франция), авиационно-учебным центром Robinson и Eurocopter. Специалисты компании сертифицированы и прошли обучение на заводах-изготовителях.

«Аэросоюз» занимается продажей, техническим обслуживанием и организацией эксплуатации вертолетов иностранного производства для частных и корпоративных заказчиков.



(THINK BUSINESS)

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

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

* думайте о бизнесе
Thinking without limits

EUROCOPTER
VOSTOK

AN EADS COMPANY

Bell «разошелся»

Текущая неделя стала весьма удачной для американской компании Bell Helicopter, которая участвовала сразу в двух выставках – Helitech International (24-26 сентября, выставочный комплекс ExCeL, Лондон) и Aviation Expo China 2013 (25-28 сентября, Пекин). За три дня производитель подписал два крупных контракта на поставку в общей сложности 32 машин.

В первом случае речь идет о суммарной поставке до 20 вертолетов (429, 412 и 412EPI) британской компании Avincis Group для эксплуатации службами скорой помощи и спасения. Avincis Group сейчас входит в десятку крупнейших мировых операторов с парком в 350 вертолетов по всему миру (в Испании, Италии, Франции, Португалии, Чили, Перу, Великобритании, Норвегии, Австралии и Ирландии). В прошлом году группа выполнила 108500 специальных миссий по медицинской эвакуации, поиску и спасению.

Другой контракт подписан с независимым представителем Bell Helicopter в Китае – Reignwood Investment Co., на поставку 12 вертолетов (десять 407 и два 429). Вертолеты приобретаются для частных китайских компаний, имена которых не разглашаются. Известно, что семь машин будут поставлены в VIP конфигурации.

Также в рамках ежегодной выставки Monaco Yacht Show производитель сообщил о подписании контракта на поставку первого Bell-429 в VIP конфигурации частному клиенту из Швейцарии (эксплуатировать вертолет будет компания Heli-Alps).

Всего же в сентябре 2013 года Bell Helicopter заключил контракты на поставку 43 вертолетов.

Made in USA

Американское подразделение Eurocopter – American Eurocopter, начинает подготовку своего завода в Колумбусе для производства вертолетов AS350. По плану, сборка начнется в четвертом квартале 2014 года, а уже в 2016 году компания планирует выпустить ежегодно по 60 машин. В настоящее время на заводе в Колумбусе выпускаются военные вертолеты UH-72A Lakotas для армии США и военных ведомств других стран. Однако открытие новой сборочной линии никак не отразится на выпуске военной продукции.

По мнению представителей American Eurocopter, Северная Америка является крупнейшим мировым рынком для легких вертолетов Eurocopter, а открытие новой сборочной линии поможет существенно увеличить поставки машин непосредственно клиентам из США, Канады и Мексики, минуя доставку морем или иными видами транспорта. Кроме того, лейбл «Made in USA» более приятен американским заказчикам, что позволяет также рассчитывать на увеличение поставок. Основу персонала по производству AS350 составят специалисты, работающие по программе UH-72A.

На новой производственной линии завода будет осуществляться окончательная сборка вертолетов и их облет перед передачей заказчикам. В будущем производитель планирует также организовать в Колумбусе центр по комплектации интерьеров и установке дополнительного оборудования. Клиентам American Eurocopter будут доступны все версии AS350.

Eurocopter AS350 B2/B3 — легкие однодвигательные вертолеты, отличающиеся превосходными летно-

техническими характеристиками, безопасностью полетов и низкими эксплуатационными расходами. Эти модели на протяжении длительного времени модернизируются и остаются популярными при решении разнообразных задач.

Модель AS350 B3, первый полет которой состоялся в 1997 году, имеет более мощный двигатель и цифровую систему управления двигателем (FADEC). Вертолет может подниматься с полной коммерческой загрузкой на высоту 7010 м и адаптирован для полетов в экстремальных условиях, в том числе в высокогорной местности и жарком климате, а также для перевозки грузов. Вместе с тем эта быстрая и комфортабельная машина идеально подходит для использования в корпоративных целях. В мае 2005 года на AS350 B3 в стандартной конфигурации был поставлен мировой рекорд по максимальной высоте взлета и посадки — вертолет сел на вершину горы Эверест (8850 м).



BlackBerry не вовремя купила бизнес-джет

Канадский производитель смартфонов BlackBerry, который на прошлой неделе заявил об убытке в \$1 млрд и сокращении 40% персонала, еще в июле 2013 приобрел самолет Bombardier Global Express 2006 года выпуска, стоимость которого оценивается, по меньшей мере, в \$25 млн, сообщает газета The Wall Street Journal.

До сих пор о покупке BlackBerry бизнес-джета Bombardier известно не было. Представитель компании Адам Эмери подтвердил изданию покупку Bombardier. Менее года назад, чтобы сократить расходы на спаде продаж, BlackBerry продала один из своих трех корпоративных самолетов. После этого у компании осталось два бизнес-джета Dassault Falcon, которые она приобрела несколько лет назад.

По словам Адама Эмери, некоторое время назад BlackBerry решила заменить два деловых самолета на один более вместительный, но подержанный. Точная сумма, которую заплатил за покупку производитель смартфонов, неизвестна, однако на сайте

по продаже подержанных самолетов подобная модель оценивается в \$25-29 млн.

Эмери не смог точно ответить, когда в последний раз в компании пользовались старыми самолетами, однако, как он полагает, «они совершали полеты после покупки новой модели». Сообщения в социальных сетях свидетельствуют, что самолеты Dassault были замечены в этом месяце в Европе, в том числе во французском Марселе.

Новый деловой самолет Bombardier значительно больше проданного компанией в прошлом году бизнес-джета и может летать из Нью-Йорка в Токио без дозаправки.

Однако «счастье» длилось не долго. По словам Эмери, сейчас BlackBerry выставил все три своих самолета на продажу из-за тяжелого финансового положения. Речь идет и о «новом» Bombardier и двух Dassault Falcon.



В конце 2011 года флот тогда еще RIM состоял из трех самолетов: Falcon 50EX и два Falcon 900. Фото Terry Fletcher

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.



Последние проверки

В преддверии ввода в строй нового суперсреднего вертолета EC175 компания Eurocopter обращает внимание на то, что сеть поддержки должна быть готова справиться с обслуживанием нового типа вертолета, или производителю придется отодвинуть срок поставки первых машин операторам. Хотя производитель по-прежнему уверен в достижении сертификации в первом квартале 2014 года и начале поставок вскоре после этого, он начал серию встреч с клиентами для обсуждения вопросов общей готовности программы. Эти встречи могут начаться уже на следующей неделе.

В последнее время Eurocopter направлял значительные ресурсы, как инженерные, так и клиентской поддержки, на обеспечение возвращения в строй EC225, у которого были проблемы с главным редуктором. И, по словам компании, ей это удалось сделать максимально гладко. Следующие от шести до двенадцати месяцев будут иметь жизненно важное значение для обеспечения клиентской поддержки, и в это время компания должна проявить себя еще лучше, чем до этого. При этом, первые поставки EC175 должны начаться примерно в те же сроки. «Мы работаем со всеми нашими клиентами, чтобы гарантировать успешный ввод в эксплуатацию EC175 в это непростое для нас время», - сказал исполнительный вице-президент Eurocopter по развитию глобального бизнеса и сервиса Доминик Моде. «Эти встречи – всего лишь обсуждения с клиентами, целью которых является обеспечение надлежащего уровня производства, зрелости и готовности вертолета. Также сферы, которые необходимо проверить, – это доступность запасных частей и подготовка летного и технического персонала».

Первым в следующем году примут новый EC175 три оператора - UTair, Hélicopter Union и Nordzee Helikopters Vlaanderen.

Интернет и вертолеты

Интернет совершил революцию в сфере доступа к информации. Социальные сети (Facebook в 2004 г. и Twitter в 2006 г.) открыли невиданные ранее возможности обмена информацией. В одночасье из средства связи интернет превратился в мощный инструмент маркетинга. Интересно, а как вертолетостроители используют возможности интернета для продвижения своей продукции. В таблице приведены данные (на 17 сентября 2013 г.) по количеству пользователей страниц производителей вертолетов.



Производитель	Facebook	Twitter
Bell Helicopter	44022	9577
American Eurocopter	33567	2461
Eurocopter	28216	13455
S-76	22216	615
Sikorsky	7801	13883
Helibras (Бразилия)	5828	474
Robinson Helicopter	4802	2176
HAL (Индия)	3472	
Вертолеты России	2177	1037
Enstrom Helicopter	492	
MD Helicopters	433	824
AgustaWestland		1155
PZL Swidnik	170	

Подведем некоторые итоги увиденного. Первая тройка закономерна: Bell, Eurocopter и Sikorsky. Первое место Bell – достаточно условно. Если собрать все отделения Eurocopter (ЕС США – 33567, ЕС Канада – 2471, ЕС Филиппины – 1705, ЕС Мексика – 761, ЕС Чили – 279), лидер мирового вертолетостроения превращается в безоговорочного интернет-лидера №1. Интересно, что программа S-76 обогнала своего производителя: 22301 против 7801 пользователей (Facebook). «Вертолеты России» – на 7 месте, уступая бразильцам и индусам. Что касается роста, впереди всех American EC и «Вертолеты России», за год число пользователей выросло соответственно в 12,8 и 12,7 раз. И, наконец, непонятно, почему AgustaWestland оказалась в конце первой десятки. И хотя, как инструмент вертолетного маркетинга, интернет далеко неоднозначен, и, тем не менее, набирает силу.

Евгений Матвеев, Вертолетные заметки

Embraer интригует

Компания Embraer Executive Jets собирается представить на предстоящей выставке NBAA 2013, которая пройдет в Лас-Вегасе с 22 по 24 октября, несколько новинок. Как заявили на пресс-конференции в штаб-квартире представители компании, на выставке в текущий портфель продуктов добавится новая версия бизнес-лайнера Lineage 1000. Кроме того, на статической экспозиции дебютирует новейший средний Legacy 500.



Также компания познакомит посетителей с Phenom 100 2014 модельного года, новым дизайном интерьера Legacy 500, обновленными характеристиками Legacy 450 и с вышеупомянутым новым флагманом Lineage 1000. Тем не менее, представители производителя отказались публично раскрыть детали модернизации бизнес-лайнера до начала выставки NBAA.

А всего на статической экспозиции Embraer продемонстрирует пять самолетов – Phenom 100 и 300, Legacy 500 и 650 и Lineage 1000, а также на стенде будет выставлен макет салона Legacy 450.

Между тем, компания сообщила об успешном продвижении программы Legacy 450. Сейчас в производственном цеху проходит финальную сборку первый фюзеляж одного из двух летных прототипов самолета, который обозначается как ЕМВ-545. Его первый полет запланирован на конец этого года.

Eclipse 550 дебютирует на NBAA

Eclipse Aerospace выходит на финишную прямую по выводу на рынок усовершенствованной модели Eclipse 550. В рамках выставки NBAA-2013 (Лас-Вегас, 22-24 октября) состоится дебют «обновленного» бизнес-джета, поставки которого должны были начаться еще летом текущего года, однако форсировать получение «окончательного» сертификата типа и начать поставки в ранее обозначенные сроки компании пока не удалось. По планам Eclipse Aerospace, до конца года заказчикам должны быть поставлены 18 самолетов. В дальнейшем производитель собирается выйти на уровень производства 50-100 самолетов в год. Тем не менее, руководство Eclipse Aerospace оговаривается, что такой темп возможен только при благоприятной рыночной обстановке. Цена джета начинается от \$ 2,695 млн.

По словам главы Eclipse Aerospace Мейсона Холланда, за четыре года компании не только удалось возродить бренд Eclipse, но и существенно продвигнуться в области создания и модернизации бизнес-

джетов семейства VLJ, за которыми, по словам главы компании, неоспоримое будущее.

Конструктивно новый Eclipse 550 изготовлен из дюралюминия, причем для соединения большей части узлов и деталей использован современный метод фрикционной сварки.

Новинке, в отличие от предшественника (Eclipse 500), достался модернизированный комплекс авионики Vantage Premier и автоматы тяги. Усовершенствования затронули набор авиационных компьютерных и интегрированных радиоэлектронных систем. Они поддерживают функции искусственного зрения, двухрежимную систему управления полетом, систему раннего предупреждения о столкновении с поверхностью TAWS, систему предупреждения о столкновении в воздухе TCAS-1, систему автоматического зависящего наблюдения ADS-B, а также включает бортовую РЛС с цветным монитором, импульсный радиовысомер и интеграцию ввода данных с iPad.



Global Jet получил новый Falcon 7X

Компания Global Jet Concept вновь подтверждает репутацию одного из самых динамично развивающихся операторов в Европе. На этой неделе компания получила очередной самолет – им стал Dassault Falcon 7X, который был доставлен Global Jet Concept с завода производителя. 13-местный Falcon 7X будет базироваться как в России, так и во Франции, преимущественно обслуживая маршруты из России во Французскую Ривьеру и обратно.

«Будучи настоящим межконтинентальным бизнес-джетом, Falcon 7X представляет собой самолет с самой большой дальностью полета среди семейства Falcon. Он являет собой воплощение элегантности, красоты, простора, комфорта и безопасности, которую обеспечивают три двигателя. Возможность полета на большие расстояния учтены и внутри самолета: сохраняя солидную высоту и ширину семейства Falcon, салон стал длиннее. Новая система регулирования микроклимата, усовершенствованная акустика, в дополнение к новым летным характеристикам являются новым видением удобства и комфорта пассажиров компании Dassault», - прокомментировали BizavNews в компании.

Global Jet Concept была основана в 1999 году. Почти за 14 лет работы компания приобрела внушительный опыт в управлении частными самолетами и в организации коммерческих перевозок и стала одной из крупнейших европейских авиакомпаний бизнес-авиации. Головные офисы Global Jet Concept находятся в Женеве и в Люксембурге, а представительства располагаются в Париже, Монако и Москве. Также недавно было открыто представительство в Пекине.

GainJet приобретает очередной Boeing 737VIP

Базирующаяся в Афинах компания GainJet приобрела очередной Boeing 737-400 в VIP конфигурации, с салоном, рассчитанным на перевозку 68 пассажиров в бизнес-классе. «Новый» Boeing 737-400 (бортовой номер SX-ATF) прибыл в распоряжение оператора 22 сентября 2013 года. Он будет внесен в свидетельство эксплуатанта GainJet. С 28 сентября лайнер станет доступен для выполнения чартерных рейсов из аэропорта Манчестер, где он и будет базироваться в дальнейшем.

Самолет был приобретен в октябре 2012 года у авиакомпании KLM Royal Dutch Airlines через Cabot Aviation. После этого, согласно контракту с KLM, он прошел полное техническое обслуживание и получил новый 68-местный пассажирский салон бизнес-класса. В багажном отделении самолета может разместиться багаж массой 5,7 тонн.

Это третий самолет Boeing 737VIP в парке GainJet. Первые два самолета (Boeing 737-300 /400) компания приобрела в 2010 и 2012 году соответственно. Эти лайнеры имеют конфигурацию салона, рассчитанную на 48 и 60 пассажиров. За время эксплуатации основными клиентами этих самолетов были главы небольших государств, у которых отсутствует собственный воздушный парк, а также спортивные команды и звезды шоу-бизнеса.

Всего же парк GainJet насчитывает пятнадцать самолетов: G550, G200, G450, Global Express, Challenger 604, Boeing 737VIP (Classic) и Boeing 757VIP. И уже в третьем квартале 2013 года GainJet станет обладателем новейшего Gulfstream G650.

В настоящее время самолеты перевозчика базируются в Афинах, Лутоне, Женеве, Кувейте и Дубай.



В Dubai World Central появился новый FBO

В самый новый и амбициозный аэропорт ОАЭ – Al Maktoum International Airport (входит в Dubai World Central (DWC)) постепенно приходит бизнес-авиация. 23 сентября 2013 года представители совместного предприятия DC Aviation Al-Futtaim LLC (партнерами выступают эмиратская компания Al-Futtaim Group и немецкая DC Aviation) объявили о вводе в эксплуатацию нового FBO в Dubai World Central. Новый авиационный комплекс имеет ангар площадью 5700 кв.м. и пассажирский терминал (1300 кв.м.), который имеет три VIP-лаунджа, вместительный конференц-зал и просторную парковку. Особое внимание при проектировании пассажирского терминала было уделено его отделке. По сообщению DC Aviation Al-Futtaim, в деталях интерьера присутствуют как восточные, так и европейские мотивы, а по уровню комфорта терминал ничем не уступает пятизвездочному отелю. Для парковки воздушных судов предусмотрена стоянка площадью в 7700 кв.м. При этом время, необходимое для высадки и посадки пассажиров, обещают свести к двум-трем минутам, а также предполагается подача автомобиля прямо к месту стоянки самолета и вертолетный трансфер.

Первоначально партнеры планировали обслуживание исключительно собственных клиентов (парк DC



Aviation в Дубай сейчас состоит из семи самолетов, включая ACJ), однако в настоящее время данное решение пересмотрено, и компании активно работают по привлечению сторонних операторов для постоянного базирования.

Тем временем, в следующем году, после закрытия одной из двух взлетно-посадочных полос Международного аэропорта Дубай, новый DWC станет для бизнес-авиации города основным. Интерес к приходу в новый аэропорт уже проявили многие операторы. Так, в частности, Jet Aviation Dubai планирует в ближайшей перспективе перенести в аэропорт Al Maktoum и услуги по ТОиР (сейчас в аэропорту оператор имеет собственный пассажирский терминал). В настоящее время на рассмотрении администрации DWC находятся три инвестиционных проекта. При этом в Al Maktoum не будет слотирования.

Единственное, чем недовольны некоторые операторы – удаленность аэропорта от деловой части города

– Al Maktoum располагается в промышленной зоне города (Jebel Ali), и его удаление от делового центра Дубай придется не по душе многим заказчикам и клиентам.

Al Maktoum International Airport расположен в районе Dubai World Central. Аэропорт был открыт 27 июля 2010 года. Свое название получил в честь правящей семьи Дубай, из которой происходил покойный шейх Дубай Мактум ибн Рашид аль-Мактум. Аэропорт планировали открыть уже в 2008 году, но сроки постоянно сдвигались. До конца 2007 года аэропорт успел сменить несколько рабочих имен: «Jebel Ali International Airport», «Jebel Ali Airport City» и «Dubai World Central International Airport», а свое официальное имя получил в ноябре 2007. Завершение строительства планируется на 2015 год. После него аэропорт Al Maktoum должен «получить» пять ВПП, четыре аэровокзала и сможет стать крупнейшим в мире по обороту грузов и пассажиров.

В аэропорту Сочи заработал VIP-терминал

Новый VIP-терминал международного аэропорта Сочи с 25 сентября начинает работу в тестовом режиме. Церемония запуска в эксплуатацию терминала состоится в конце октября 2013 года. Построенное отдельно от основного аэровокзального комплекса комфортабельное здание общей площадью почти 4000 квадратных метров и пропускной способностью более 80 пассажиров в час первый раз примет гостей, прибывающих на сочинский инвестиционный форум.

В VIP-зоне оборудовано пять комнат для деловых мероприятий и протокольных встреч, а также интернет-зона, оснащенная компьютерами и принтером. Помимо прочего, VIP-терминал включает общую зону отдыха, рассчитанную на 56 человек. Современное ресторанное обслуживание обеспечивает кейтеринг «Гранд Отель и СПА Родина».



При проектировании учитывались параметры для удобства маломобильных пассажиров и пассажиров с ограниченными возможностями. Пассажиры могут пройти в VIP-терминале все предполетные формальности, включая регистрацию на рейс и предполетный досмотр. Доставка к борту воздушного судна производится на специальном транспорте: десять автомобилей выделил аэропорту «Мерседес-Бенц РУС», официальный представитель марки в России.

Кроме того, территория VIP-терминала оборудована парковкой, рассчитанной на 36 машиномест. При этом заезд в VIP-зону не связан с подъездными путями общего пользования, расположенными на территории аэропорта Сочи.

При строительстве терминала использовались технологичные и экологичные материалы, а также

энергоэффективное панорамное остекление, которое позволяет максимально использовать солнечный свет для освещения. Для внутренней отделки здания подбирались высококачественные материалы.

Леонид Сергеев, генеральный директор «Базэл Аэро», говорит: «Терминал для самой взыскательной аудитории аэропорта Сочи будет полностью введен в эксплуатацию в конце октября, за 3 месяца до начала Олимпиады, что позволит нам отладить и проверить все процессы до начала игр. При обслуживании важных персон в новом терминале мы будем руководствоваться международными стандартами и использовать передовой опыт наших коллег из аэропорта Changi».



Интерес к сочинской Олимпиаде огромен

Британский оператор бизнес-авиации London Executive Aviation (LEA) сообщает о стремительном увеличении спроса на чартеры в период проведения 22-х Олимпийских зимних Игр в Сочи. Начиная с мая 2013 года в компанию стали обращаться первые клиенты, а уже в сентябре количество предварительных заявок на выполнение чартерных рейсов в компании составило более 50. И запросы, согласно данным компании, будут только расти. Управляющий директор LEA Джордж Галанополос (George Galanopoulos) удовлетворен, но не скрывает, что компания может столкнуться с реальными проблемами, связанными с регламентом работы аэропорта в период проведения Игр, и поэтому в компании ищут компромиссы.

Опасения г-на Галанополоса не беспочвенны. Основные проблемы, с которыми столкнутся операторы бизнес-джетов, – отсутствие достаточного количества парковочных мест. С учетом практики проведения в нашей стране крупных, политически важных мероприятий потребуются также дополнительное согласование слотов. Уже известно, что базировка самолетов будет запрещена, причем не только в Сочи, но и в близлежащих аэропортах – в Геленджике, Анапе и Краснодаре. Эти аэропорты являются запасными для Сочи, а имеющаяся там инфраструктура не позволит принять всех желающих. Помимо отсутствия парковок, в этих аэропортах отсутствуют и VIP-залы, которые необходимы для обслуживания иностранных гостей. Так что всем операторам надо уже сейчас думать об этой проблеме. Координировать всю работу по обслуживанию рейсов бизнес-авиации в этот период будет оперативный штаб (по примеру Экономического Форума, который ежегодно проходит в Санкт-Петербурге). Помимо оперативных вопросов, уже сейчас организаторам необходимо решать целый ряд проблем, связанных с наземной



инфраструктурой. А про ряд других «особо важных» проблем, связанных с работой аэропорта мы писали неоднократно, и поднимать эту тему более не хочется.

Но г-н Галанополос, видимо, оптимист, и поэтому надеется, что его компания эти напасти обойдет стороной. По мнению управляющего директора LEA, в период Олимпиады оптимальным вариантом для полетов из Европы в Сочи будут самолеты Embraer Legacy 600 и 650, а также Bombardier Challenger 300. И часть бизнес-джетов этих типов, находящихся в распоряжении оператора, уже забронированы на это время.

В настоящее время London Executive Aviation является крупнейшим бизнес-оператором в Великобритании. Компания работает в различных сегментах бизнес-авиации, включая бизнес-чартеры и управление воздушными судами. Парк воздушных судов London Executive Aviation состоит из самолетов различных типов и пассажироместности: Dassault Falcon 900EX, Embraer Legacy 600/650, Bombardier Challenger 300, Cessna Citation Excel, Cessna Citation II/Bravo, Cessna Citation Mustang, Beechcraft King Air 200. В настоящее время London Executive Aviation является самым крупным оператором самолетов Embraer Legacy 600/650 в Европе.

С НОВЫМ ТИПОМ

Как стало известно BizavNews, 20 сентября 2013 года ЗАО «Авиакомпания «Меридиан» завершила процедуру освоения нового типа ВС – Hawker 750 (бортовой номер VP-BSX) и внесла воздушное судно в сертификат эксплуатанта. Эксплуатация бизнес-джета Hawker 750 осуществляется авиакомпанией по межправительственному соглашению, по статье 83bis Чикагской конвенции о международной гражданской авиации, заключенному между бермудскими и российскими авиационными властями.

В ходе процедуры освоения Hawker 750, авиакомпанией было инициировано одобрение двух европейских авиационно-учебных центров (CAE Amsterdam, FSI Farnborough) со стороны уполномоченного

органа в области гражданской авиации Российской Федерации. В целях поддержания летной годности воздушного судна в августе авиакомпания «Меридиан» получила Сертификат соответствия требованиям OTAR Part 39, Option 2 of Subpart E № BDA/CAMO/130. Также, в первой половине сентября 2013 года, «Меридиан» успешно прошла внешний аудит бермудских авиационных властей.

«Успешно функционирующая интегрированная система управления безопасностью полетов и менеджмента качества совместно с нацеленностью каждого работника авиакомпании на результат позволили эксплуатанту пройти все необходимые процедуры в намеченные сроки и с высоким уровнем качества», -

комментирует генеральный директор авиакомпании «Меридиан» Владимир Лапинский.

Авиакомпания «Меридиан» является членом международного альянса MS Group, объединившим в единое целое также управляющую компанию «Московское Небо», австрийского оператора деловой авиации Mjet GmbH. Парк компании состоит из самолетов Gulfstream G450 и Ту-134. В настоящее время авиакомпания является единственным авиаперевозчиком по центральным районам РФ в сегменте деловой авиации, владеющим как сертификатом эксплуатанта коммерческой гражданской авиации, так и свидетельством эксплуатанта авиации общего назначения. В дополнение к своей деятельности в рамках эксплуатанта коммерческой гражданской авиации, авиакомпания приобрела возможность выполнять воздушные перевозки в «private»-режиме.

Напомним, что американская корпорация Hawker Beechcraft Corporation создала на базе своего бестселлера Hawker 800 две модификации с разной дальностью полета: Hawker 750 и Hawker 900XP. Hawker 750 вышел на рынок в 2007 году. Производитель ориентировал новую модель на европейский рынок, максимальная дальность маршрутов которого не превышает 4000 км. Hawker 750 занял нишу средних джетов, наряду с Learjet 45XR компании Bombardier и Citation XLS+ компании Cessna. Но, в отличие от самолетов данного класса, Hawker имеет большой объем салона, рассчитанный на перевозку девяти пассажиров (в том числе три спальных), а также большую дальность полета. При этом существует возможность расширить салон, после чего количество посадочных мест может увеличиться до 15.

Максимальная крейсерская скорость самолета составляет 863 км/ч, а дальность полета – 4074 км.



Под одной крышей

Для многих из нас еще остался в памяти знаменитый московский магазин «Автомобили» и известный на весь СССР автомобильный рынок, где можно было без труда, правда отнюдь не дешево, приобрести заветную мечту любого советского гражданина – автомобиль. Люди шли на рынок, как на праздник, иногда даже семьями. Но тогда был СССР...

А вот немецкие бизнесмены из компании German Private Jet Group AG совсем недавно анонсировали проект JetPortCity по строительству крупнейшего в Европе магазина подержанных самолетов, который будет работать круглосуточно 365 дней в году. Местом крупнейшей торговой площадки станет город Вильгельмшафэн (расположен между городами Фризия и Дюссельдорф), а открытие намечено на 1 ноября 2013 года. Технические возможности нового комплекса позволяют одновременно разместить 124 бизнес-джета и 152 вертолета.

Покупателям и продавцам будет предложен полный

комплекс услуг по парковке, техническому обслуживанию, юридическим консультациям, организации демонстрационных полетов, консультации технических специалистов. При необходимости, здесь же воздушное судно может быть внесено в свидетельство эксплуатанта German Private Jet Group AG, что, по мнению авторов JetPortCity, дает возможность «генерировать дополнительные доходы еще до продажи воздушного судна».

Технология работы с продавцами проста. Владельцы воздушных судов получают возможность бесплатной парковки на срок до 12 месяцев (оплачиваются только первые четыре месяца парковки по тарифам в разы меньшие, чем в аэропортах, а после продажи эта сумма возвращается). При этом, с каждым из них оговаривается определенный процент с продажи (вопрос настолько щепетильный, что авторы проекта ничего по этому вопросу не комментируют). А остальные расходы, связанные с организацией полетов, навигационных тарифов и, естественно, то-



пливообеспечением, хозяин самолета или вертолета оплачивает в соответствии с тарифами компаний-провайдеров.

«Сегодня рынок подержанных самолетов и вертолетов в Европе один из крупнейших в мире. Единственный его недостаток – отсутствие единой площадки, где покупатели смогли бы сравнить аналогичные машины и выбрать для себя оптимальный вариант. До настоящего времени владельцы воздушных судов пользовались услугами различных компаний, чаще всего посредников, и несли существенные расходы, связанные с парковкой и прочими аэропортовыми сборами. Да и покупателям было неудобно выбирать между несколькими предложениями, когда один самолет находится, к примеру, на Мальте, а другой, скажем, в Осло. С открытием JetPortCity будут удовлетворены потребности как продавцов, так и покупателей подержанных самолетов, которым будет представлен полный пакет услуг в одном месте в Европе», - комментируют в JetPortCity.

Но и это еще не все. В соответствии с планами расширения на 2014/2015 гг. комплекс получит еще дополнительно 550 парковочных мест.



Эра легких бизнес-джетов в России не за горами

Компания Nextant Aerospace продолжает мировой вояж, набирая заказы и укрепляясь на ключевых рынках. И, судя по всему, ей это прекрасно удастся. Редкая неделя обходится без информационного сообщения от производителя об очередном успехе в том или ином регионе. И это не случайно, ведь в своем классе производитель имеет два главных козыря: дальность и ценник.

Исключением не стала и Россия. Первый шаг по выходу на отечественный рынок был сделан еще в июне 2013 года, когда Nextant Aerospace определился с эксклюзивным представителем по продажам на территории России и СНГ (им стала компания FortAero Baltic Business Aviation Alliance). Тогда же Nextant Aerospace получил и первый заказ от FortAero на два самолета 400XTi общей стоимостью около \$ 11,4 млн. (предварительно первый самолет будет доставлен уже в ноябре 2013 г., а второй – в январе 2014 г.). А настоящая премьера и первое знакомство потенциальных заказчиков с Nextant 400XTi состоялось в Москве в середине сентября в рамках московской выставки Jet Expo-2013. За несколько дней, проведенных во Внуково-3, у президента компании Шона МакГью практически не было свободного времени



– переговоры и показы нового самолета были основным расписанием каждого дня. Но нам удалось не только побывать в самом самолете, но и пообщаться как с пилотами, так и с г-ном МакГью.

В России, по крайней мере те, с кем мы общались, весьма скептически относятся к терминам «модернизированный» или «усовершенствованный». Да и к самолетам легкого класса отношение тоже не всегда позитивное. В России широко представлены все производители со своими флагманами, и по количеству «серьезных» новых машин мы не уступаем другим крупным странам. И, по всей видимости, этот тренд будет продолжаться и в будущем. Тем не менее, во всем мире понемногу меняются форматы бизнес-перевозок, и Россия здесь не исключение. Все чаще на рынках России и СНГ становятся востребованы именно небольшие, маневренные и неприхотливые в обслуживании бизнес-джеты, при этом сочетающие в себе такие факторы, как дальность, топливную эффективность и стоимость. Ведь для удачного бизнесмена главный инструмент – это мобильность, и не всегда большой самолет сможет оптимально удовлетворить эти потребности. Легкие бизнес-джеты в российских реалиях могут в течение одного дня выполнить рейсы в несколько аэропортов, вне зависимости от их инфраструктуры.

Сейчас рынок легких самолетов в России и СНГ представлен всего лишь 69-ю самолетами общей стоимостью \$ 225 млн. Это очень мало, однако он растет. Почувствовав это, мировые авиастроители очень быстро переключились под новые тренды, и теперь на статике каждого производителя, на любой выставке, обязательно присутствует «малыш». Да и в России уже никого не удивит демонстрационными турами по регионам легких бизнес-джетов. Так что гонка за российским клиентом уже началась, и

только сильные маркетинговые решения позволят тем или иным компаниям удачно укрепиться на отечественном рынке.

По мнению г-на МакГью, именно удачно выбранная модель, взятая за основу при создании 400XTi, действительно сделает его одним из лидеров в легком классе. Ведь что такое 400XTi? Это платформа Beechjet 400A/XP, которая на протяжении многих лет зарекомендовала себя в качестве надежного и неприхотливого бизнес-джета, способного эксплуатироваться в небольших аэропортах, и который действительно легок в техническом обслуживании. Что еще надо клиентам, выполняющим короткие перелеты? Но инженеры Nextant Aerospace довели этот заслуженный самолет до современных требований и добавили главную недостающую часть – дальность. И если проблемы дальности полета в той же Америке вторичны с ее огромной сетью аэропортов и аэродромов, то для других стран это крайне актуально. И в итоге заказчик получает самолет, который летает на 3710 км, и, например, в России дает путешественникам возможность совершать беспосадочные полеты из Москвы в Новосибирск, Алма-Ату и Ташкент, а также в Лондон, Барселону и Каир.

Салон самолета вмещает до восьми пассажиров, при этом конфигурация может быть выбрана заказчиком, вместе с отделкой и дополнительным оборудованием. 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 обеспечивает дополнительные 3 дюйма (8 см) простран-

продолжение ►

ства 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 этом классе пространством для ног между креслами. Усовершенствован и туалет, который получил еще 4 дюйма (10 см) личного пространства. С учетом самых современных систем обслуживания салона и коммуникаций 400XTi является элегантным воплощением комфорта и производительности.

В принципе, 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 оборудо-



ванием салона Rockwell Collins Venue, спутниковую связь Gogo Axxess Iridium, светодиодную подсветку салона, электронные жалюзи и розетки.

Ну и самое главное – стоимость. Бизнес-джет продается по розничной цене всего в \$ 4,95 млн. Мы не хотели бы здесь сравнивать ценники «одноклассников», но для специалистов рынка – это весьма привлекательное предложение.

Г-н МакГью не просто оптимист. С Россией у него связано много позитивных воспоминаний. Ведь на протяжении большого количества времени он был президентом Hawker Beechcraft в Европе, на Ближнем Востоке, в Африке и Азиатско-тихоокеанском регионе и неоднократно посещал Россию, поэтому о реальном положении дел в нашей стране знает не понаслышке. Г-н МакГью твердо уверен, что ниша в 15% в России для Nextant Aerospace вполне по силам.

Ведь по предварительным оценкам, на ближайшие несколько лет емкость отечественного рынка для 400XTi составит 70 машин, но лично компания почти уверена, что эти прогнозы будут скорректированы в сторону увеличения.

В общем, подводя итоги вышесказанного, все указывает на то, что Nextant Aerospace постепенно переходит из формата «демонстрации самолета» к реальному формированию пула заказчиков. Заказы, полученные на шанхайской выставке AVACE в апреле 2013 года, и латиноамериканская LABACE – серьезная заявка, особенно для новичка. Кстати, объем продаж Nextant в 2012 г. составил \$ 100 млн., а портфель заказов компании оценивается в \$ 175 млн. В 2013 году планка в 30 самолетов должна быть преодолена. Ну а в новом году Nextant Aerospace действительно можно будет смело отнести уже к полноценному игроку в сегменте легких бизнес-джетов.

Домой – по воздуху

К концу 2014 года в Мякининской пойме, на пересечении МКАД и Новорижского шоссе, будет построен крупнейший в Европе вертолетный хаб. Проект с условным названием «База» предполагает создание не только непосредственно самих вертолетных площадок — здесь будет возведена вся необходимая инфраструктура: от ангаров для хранения транспорта до ремонтно-сервисных служб. При этом вертолетный хаб будет рассчитан как на частных, так и на государственных клиентов. Портал Cottage.ru решил выяснить, будет ли востребована услуга аэротакси среди жителей коттеджных поселков, а также может ли данный проект повлиять на загородный рынок недвижимости.

Целевая аудитория

В настоящее время такой узкоспециализированный вид транспорта, как аэротакси, в России развит очень слабо. Именно поэтому пока достаточно трудно предугадать, будет ли подобная услуга пользоваться повышенным спросом среди жителей коттеджных поселков или представителей бизнеса.



По мнению директора департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп» Анны Соколовой, аэротакси будет востребовано среди покупателей дорогих коттеджей, которые расположены на направлениях, отличающихся плохой транспортной доступностью — Волоколамское, Пятницкое, Дмитровское шоссе и другие проблемные направления. Данный проект также может быть интересен владельцам «дальних дач» премиум-сегмента. Здесь использование вертолетного сообщения при значительной удаленности коттеджного поселка от Москвы и загруженности транспортных магистралей более чем оправдано. «Например, дорога из «Завидово» до аэропорта «Внуково» на автомобиле займет в среднем 4 часа, на вертолете можно преодолеть это расстояние максимум за час. В данном случае выгода от использования «вертолетного такси» прямо пропорциональна расстоянию от Москвы до поселка», — комментирует управляющий директор компании Blackwood Тимур Сайфутдинов.

Что касается элитных поселков для постоянного проживания, расположенных в зоне 30 км по Рублевскому, Новорижскому, Калужскому, Киевскому шоссе, то востребованность в них новой услуги вызывает сомнения. Скорее всего, она будет неоправданно дорогой из-за их относительной близости к Москве. «Полагаю, что хаб будет рассчитан на клиентов, которые добираются от МКАД на машине более часа. Или на тех, кто намерен в течение небольшого отрезка времени посетить несколько мест в Московской области или ближайших областях. Думаю, что такая услуга будет востребована среди жителей коттеджных поселков, но больше среди тех, кто живет на удалении 80-400 километров от МКАД», — отмечает генеральный директор Vesco Construction Вадим Ивкин.

Добавим, что услуги вертолетного сообщения уже сегодня актуальны для представителей власти, которые активно используют воздушный транспорт в качестве средства передвижения. Если избежать регулярного перекрытия дорог, то транспортная ситуация, безусловно, также может улучшиться.

Анализ локации

Место расположения выбрано достаточно удачно для услуги аэротакси — между аэропортами Внуково и Шереметьево. Большая часть потенциальных клиентов проекта, по оценке Вадима Ивкина, сосредоточена в сегменте между Ленинградским и Калужским шоссе; к ним еще добавятся транзитные клиенты из регионов. Также стоит учитывать, что рядом расположена станция метро «Мякинино», а в направлении Новорижского шоссе за последнее время построено много элитных коттеджных поселков, которые пользуются спросом среди бизнесменов, топ-менеджеров, творческой элиты.

«Новорижское шоссе является одним из самых популярных загородных направлений Подмосковья — именно здесь расположено множество коттеджных поселков высокого ценового сегмента. Кроме того, данная магистраль отличается хорошей пропускной способностью. Соответственно, у вертолетного хаба вряд ли возникнут проблемы с транспортной доступностью. С другой стороны, именно жители дорогих поселков, расположенных на Новой Риге, вряд ли будут часто пользоваться услугами аэротакси, поскольку они не испытывают особых трудностей с проездом на наземном транспорте», — считает Анна Соколова.

Возрождение элитного рынка?

Создание вертолетного хаба может послужить толчком для развития дальних дач премиум-класса на удалении более 80-100 км от кольцевой автодороги, например, в Тверской и Калужской областях.

«Существует вероятность того, что строительство вертолетного хаба будет способствовать развитию проектов премиум-класса формата «дальних дач». В кризис этот сегмент рынка сильно «просел» и сегодня начинает медленно восстанавливаться. На мой взгляд, дальние дачи у воды — достаточно перспективное направление. И здесь вопрос транспортной доступности будет, безусловно, одним из ключевых», - отмечает управляющий директор компании Blackwood Тимур Сайфутдинов.

Между тем, эксперты рынка считают, что подобные последствия можно ожидать только в средне- и долгосрочной перспективе. Как отмечает Анна Соколова, элитные загородные проекты в принципе крайне редко появляются на рынке. Кроме того, как уже говорилось выше, аэротакси — недостаточно развитый транспортный сектор.



«Спрос на элитную загородную недвижимость сейчас очень ограничен. Конечно, улучшение транспортной доступности отдельных поселков увеличивает их востребованность среди покупателей. Но, с другой стороны, большинство элитных проектов не испытывает подобных проблем. К тому же, сама услуга аэротакси будет пользоваться высоким спросом только тогда, когда будут пересмотрены различные ограничения на полеты в Москве и области», - считает Анна Соколова.

Трудности перевоза

В реализации и раскрутке данного проекта, бесспорно, есть несколько сложностей. Первая трудность связана с тем, что в непосредственной близости от вертолетного хаба расположено Рублевское шоссе, где временами происходит перекрытие движения для обеспечения беспрепятственного проезда автомобилей государственных служащих. Данные ограничения распространяются не только на наземное, но и на воздушное пространство.

«Во-первых, и в Москве, и в области существуют определенные ограничения на перелеты — на той же Рублевке во время движения автомобилей госслужащих воздушное пространство действительно перекрывается. Во-вторых, столичный регион испытывает дефицит вертолетных площадок, соответственно, количество маршрутов аэротакси может быть сильно ограничено», - отмечает Анна Соколова.

Кроме того, пока не понятно, за чей счет подобные площадки будут строиться в коттеджных поселках, с которыми создатели проекта сейчас ведут переговоры. Совершенно очевидно, что подобные площадки нельзя отнести к стандартной поселковой инфраструктуре, да и концепции тихой загородной жизни они не соответствуют.

«Следует также учитывать, что количество желающих воспользоваться данной услугой среди жителей коттеджных поселков, по крайней мере, на начальном этапе, будет незначительно. И вряд ли они будут готовы терпеть неудобства в угоду тому небольшому количеству клиентов, которые станут пользоваться «вертолетным такси» регулярно. Даже если девелоперы проекта возьмут на себя расходы, связанные со строительством этой инфраструктуры, вероятность, что инициатива будет одобрена большинством жителей коттеджных поселков, невелика. На мой взгляд, уместнее включать вертолетные площадки в новые проекты на этапе строительства и использовать это в качестве маркетинговой «фишки» для их продвижения», - считает Тимур Сайфутдинов.

Сегодня очень тяжело заглянуть в будущее и спрогнозировать популярность услуги аэротакси. Это новый вид транспортного сектора, достаточно затратный и не лишенный недостатков. Даже для владельцев не самых дешевых коттеджей в Подмоскovie использование вертолета на постоянной основе — дорогостоящая услуга.

Если же оценивать данный проект более оптимистично, то можно предположить, что при грамотном позиционировании и взвешенной финансовой политике он станет востребованным. Также «на руку» сыграют и такие факторы, как непростая дорожная ситуация в столичном регионе и постоянно растущие пробки. Ранее представители «Аэросоюза» озвучивали примерную стоимость перелета от Мякинино до Шереметьево в размере 1-2 тыс. рублей. Если ценник останется на этом уровне, то аэротакси будет пользоваться спросом у определенного круга клиентов.

Источник: Cottage.ru