



Предстоящее ноябрьское затишье уже показывает свои острые зубы. Во всех без исключения сегментах происходит существенная коррекция итогов текущего года. И не в пользу оптимистического сценария. И производители и вторичный рынок недоберут ранее заявленных цифр, а бизнес-перевозки, особенно в Европе, которые в течение года лихорадили из месяца в месяц, «закроют» текущий год снижением, которое ну никак нельзя рассматривать как начало выздоровления рынка. Поэтому следующий год вновь станет годом надежды и годом борьбы по всем направлениям.

Минувшая неделя вновь оказалась достаточно скучной на интересные события. Последняя надежда производителей – Dubai Air Show, который откроется в начале следующей недели, станет последним крупным мероприятием уходящего года. Как под копирку написанные пресс-релизы несут мало полезной информации, и поэтому основную оценку предстоящего мероприятия мы сделаем по его окончании. Однако даже в этом регионе не приходится надеяться на серьезные контракты, несмотря на многочисленные оптимистические анализы.

Из российских событий этой недели мы бы выделили VI Вертолетный форум, который прошел в Москве с 14 по 15 ноября. Компетентные спикеры, программа «без воды» и реально серьезные проблемы, в том числе безопасности полетов, собрали хорошую аудиторию, а выработанные предложения возможно в будущем окажут реальную и ощутимую помощь, как операторам, так и частным эксплуатантам винтокрылых машин.



G650 стал объектом спекуляций

Спрос на самый большой и самый дорогой бизнес-джет Gulfstream – G650 – настолько велик, что некоторые владельцы не могут устоять перед соблазном быстро перепродать его с хорошим наваром

стр. 18



«Джет Тревел Клуб» серьезно прибавил

С момента запуска программы «Джет Тревел Клуб» прошло уже 14 месяцев и уже можно подвести предварительные результаты работы и составить впечатления о программе

стр. 20



Особенности страхования в бизнес-авиации

Николай Манизер («АльфаСтрахование»): «На рынке авиационного страхования России бизнес-авиация занимает свою нишу и этот сегмент в дальнейшем будет только расти»

стр. 21



Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации.

За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: -6,7%; Индекс спроса в Европе: +2,6%

стр. 24



ДОСТУПЕН ДЛЯ ПОЛЕТОВ

Gulfstream G280

Во Внуково завершена реконструкция ВПП-1

С 2010 года в рамках реализации ФЦП «Развитие транспортной системы России» до 2020 года в аэропорту «Внуково» за счет средств федерального бюджета проводилась масштабная модернизация аэродромного комплекса.

Проектом реконструкции предусматривалось обновление покрытия ВПП-1 с удлинением до 3500 метров, ее оснащение светосигнальным оборудованием, строительство примыкающих к полосе скоростных рулежных дорожек и ввод дренажной сети, а также установка современного метеорологического оборудования.

Технические характеристики обновленной ВПП-1 позволяют принимать все типы воздушных судов отечественного и иностранного производства, а ввод в строй скоростных рулежных дорожек значительно сократит время взлетно-посадочных операций и увеличит пропускную способность воздушной гавани.

Модернизированная инфраструктура аэродрома будет способствовать улучшению качества оказываемых пассажирам и перевозчикам авиауслуг, увеличению пассажирооборота и повышению уровня безопасности полетов.



“Минская” полоса более трех лет была основной во Внуково



PULKOVO-3

center for business aviation









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

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

ОНАДА обратит внимание на человеческий фактор

21 ноября 2013 года состоится Московский международный форум «Человеческий фактор в гражданской авиации: управление, техника, право».

Форум пройдет в Москве. Место проведения – гостиница «Националь», Москва, улица Тверская, д.1 / 15. Организатор форума – Федеральное агентство воздушного транспорта. Форум проводится по инициативе Национальной ассоциации воздушного права. Оператор форума – Информационное агентство «РуТранс». Информационный оператор форума – официальный печатный орган Минтранса России газета «Транспорт России».

Форум проводится при участии Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации.

Основные темы форума:

- управление усталостью: новейшие разработки;
- роль обязательной сертификации и доброволь-

ных стандартов в управлении человеческим фактором;

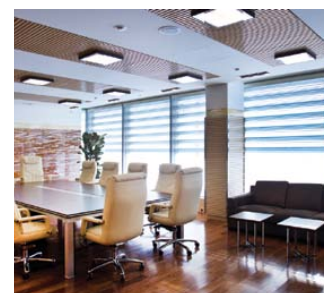
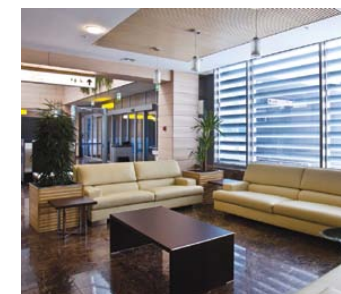
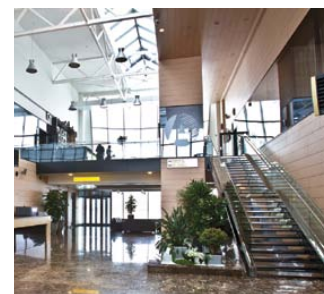
- учет человеческого фактора при подготовке авиационного персонала;
- современные телекоммуникационные технологии в авиации и возможности для снижения риска;
- человеческий фактор в гражданской авиации: правовые аспекты.

К выступлению в рамках форума приглашены ведущие ученые и специалисты отрасли. В программу включаются темы с максимальным учетом практических интересов авиакомпаний, аэропортов, поставщиков аэронавигационного и наземного обслуживания.

Для оформления участия в форуме просьба направить заполненную заявку форума по электронной почте as@rubaa.ru. Членам ОНАДА предоставляется скидка 10%. [Заявка для участия](#)



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

На санавиацию обратили внимание

В пятницу 8 ноября 2013 года на заседании правительственной комиссии по вопросам охраны здоровья граждан Дмитрий Медведев призвал развивать санитарную авиацию для оказания помощи пострадавшим в течение так называемого «золотого часа». По мнению премьер-министра, это актуально как для удаленных регионов, так и для крупных мегаполисов с затрудненным транспортным потоком.

Потребности России в работе санитарной авиации сегодня высоки, более 32 тысяч вылетов в год. Но, по данным, которые привела министр здравоохранения Вероника Скворцова, в этом году было произведено 8 тысяч 578 вылетов – это в несколько раз меньше. Всего в нашей стране с помощью вертолетов и самолетов было эвакуирована 61 тысяча человек.

Одна из причин несоответствия спроса и предложения – недостаток летной техники. «Если брать по всем регионам, я думаю, что только по вертолетам это как минимум 30», - оценил дефицит министр промышленности и торговли Денис Мантуров. Нехватка санитарных самолетов на базе Ан-148 составляет 10-15 машин. Активнее других такие самолеты, оборудованные медицинскими модулями, заказывает МЧС. При этом, заметил Мантуров, эти модули вполне

можно поставить в такие самолеты, как Ту-204, Ту-214, Ан-140, Сухой Суперджет, но вот регионы пока интереса к ним не проявляют.

Премьер-министра поразила цифра, которую озвучил руководитель воздушного агентства Александр Нерадько о том, что в СССР было в пять раз больше вылетов санитарной авиации. А сегодня из 78 авиакомпаний, обеспечивающих медицинские вылеты, только четыре - государственные. Общий парк техники состоит из 671 вертолета и 135 самолетов, но большинство оснащены лишь съемными модулями для транспортировки больных, и только 9 самолетов и 4 вертолета имеют на борту высокотехнологичные медицинские модули, которые позволяют оказывать помощь непосредственно в полете.

Авиакомпании готовы и дальше работать над повышением доступности медпомощи, но, по словам Александра Нерадько, они рассчитывают на государственную поддержку. «Основные предложения авиакомпаний и Росавиации сводятся к необходимости создания и содержания дополнительной инфраструктуры для взлета и посадки вдоль загруженных федеральных автомобильных дорог и вблизи организаций здравоохранения, оказанию помощи в приобретении современных самолетов и вертолетов различных типов и распространению мер государственной поддержки на приобретение дорогостоящих специальных медицинских авиационных модулей», - говорит он.

А в столице, по словам мэра Москвы Сергея Собянина, вертолеты ежедневно осуществляют по одному-два вылета на медицинскую эвакуацию. И это направление будет развиваться. По словам градоначальника, объем оказания услуг санавиации нужно увеличить в 3-4 раза. И вскоре будет объявлен конкурс на закупку вертолетов.



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"

Rotana Jet получает второй Airbus A319 | ExecLiner двойного назначения

В начале ноября 2013 года один из самых молодых бизнес-операторов ОАЭ Rotana Jet получил второй самолет Airbus A319 (первый – Airbus ACJ319, был получен в октябре прошлого года). Самолет с бортовым номером A6-RRC был приобретен на вторичном рынке (2001 года выпуска) и ранее эксплуатировался компаниями Sabena, Mexicana и Avianca (воздушное судно было приобретено через SMBC Aviation Capital).

В Rotana Jet не комментируют, когда самолет приступит к эксплуатации и в какой компоновке (сейчас самолет находится в базовом аэропорту перевозчика Аль Батин). Предварительно известно, что оператор планировал установить в центре комплектации пассажирский салон в конфигурации 32 места бизнес-класса и 18 эконом-комфорт, однако в связи с бурным развитием региональных перевозок вполне возможно, что Airbus A319 будет иметь более «скромный» салон – на подобие 50-местного Embraer 145.

Основными сегментами бизнеса перевозчика в настоящее время являются бизнес-чартеры внутри страны (компания первой запустила рейсы внутри ОАЭ на 50-местном самолете Embraer 145 в компоновке бизнес-класса) и «классические» бизнес-рейсы на самолетах Gulfstream G450 и Embraer Legacy 600. В настоящее время Rotana Jet базируется в аэропорту Аль Батин, где имеет собственный офис и ангар для технического обслуживания самолетов. Именно аэропорт Аль Батин Rotana Jet планирует превратить в главный аэропорт для собственных «внутренних» перевозок, для чего сейчас ищет партнеров для строительства собственного небольшого терминала. Первое время пассажиры будут обслуживаться через общий терминал DhabiJet FBO.

Канадская компания Flying Colours, специализирующаяся на ремонте, обслуживании и доработке бизнес-джетов, сообщает о поставке первого Bombardier CRJ ExecLiner оператору бизнес-авиации из ОАЭ – компании Eagle Aviation. Впервые Flying Colours поставила ExecLiner в конвертируемом варианте (медицинская эвакуация и чартерные перевозки).

Пассажирский салон самолета разделен на три зоны, которые могут быть адаптированы для конкретного назначения рейса. В передней части салона размещается VIP-зона с двумя диванами, которые при необходимости могут быть преобразованы для перевозки тяжелобольных пассажиров (все оборудование сертифицировано). В средней части пассажирского салона расположился полноценный клуб для четырех человек, а кормовая каюта предназначена для перевозки 22 пассажиров.

Проект ExecLiner был запущен в 2012 году совместно с компанией JetCorp Technical Services и в настоящее время, помимо классического CRJ200, также включает модернизацию и других версий региональных самолетов Bombardier: CRJ700 (Challenger 870) и CRJ900 (Challenger 890). Сейчас Flying Colours работает над девятью самолетами, преимущественно для азиатских заказчиков. Flying Colours – это единственная компания, которая способна переоборудовать все коммерческие лайнеры семейства CRJ в бизнес-версии: CRJ200 (Challenger 850), CRJ700 (Challenger 870) и CRJ900 (Challenger 890). В настоящее время в мире существует семь компаний, которые занимаются переоборудованием «подержанных» самолетов семейства CRJ. Среди них MJET-Canada, JetCorp, Comlux America, Capital Aviation, Field Aviation West, PATS Aircraft Systems. Но по количеству поставленных самолетов и портфелю заказов безусловным лидером остается именно Flying Colours.



Bell-525 готовится к взлету

Компания Bell Helicopter объявила о том, что первый полет Bell-525 состоится в 2014 году. Bell-525 Relentless - это самая долгожданная премьера на вертолетном рынке. Те, кто испытал возможности Bell-525 с помощью симулятора, были впечатлены панелью приборов ARC Horizon, исключительно комфортной и эргономически продуманной кабиной экипажа и высоким уровнем безопасности.

Специально для этого проекта была разработана интегрированная система RASIL (Relentless Advanced Systems Integration Laboratory) – это испытательная автоматизированная лаборатория нового поколения, позволяющая проводить тесты и исследования, обеспечивая более высокий уровень контроля и функциональности. Основная задача этой лаборатории – убедиться в том, что все системы Bell-525 Relentless в точности соответствуют требованиям заказчиков.

Благодаря системе RASIL недавно состоялся первый полет «Aircraft Zero» – симулятора, разработанного для тестирования дифференциаторов, применяемых на Bell-525. Aircraft Zero – это не имеющая аналогов разработка, спроектирована для раннего выявления всех возможных проблем, еще до выполнения реальных тестовых полетов, что позволяет сэкономить бесценное время. Aircraft Zero позволяет пилотам виртуально контролировать все системы Bell-525, включая органы управления, программное обеспечение, гидравлику, приводы, электрику и авионику.

«Российские заказчики с нетерпением ожидают премьеру Bell-525 Relentless. Этот вертолет гарантированно удовлетворит ожидания наших покупателей самыми лучшими в своем классе характеристиками, тем самым внесет коррективы в расстановку сил между конкурентами», - говорит Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer.

AgustaWestland развивает AW609

Несмотря на то, что AgustaWestland еще только готовится запустить в серию первый гражданский конвертоплан AW609, в конструкторском бюро производителя уже прорабатываются перспективные планы развития этого типа летательных аппаратов. Как сообщает Flightglobal, в будущем компания, возможно, предложит клиентам увеличенную версию конвертоплана, который пока может вместить девять пассажиров.

«Конструкция AW609 является по своей сути масштабируемой. Сейчас мы работаем на будущее, рассматриваем возможности совершенствования этого летательного аппарата следующего поколения», говорит Клайв Скотт, руководитель программы AW609. Исполнительный директор AgustaWestland Даниэле



Ромити подтверждает эту стратегию, подчеркнув, что «второе поколение конвертоплана уже находится в перспективных планах на будущее».

Между тем, работы по летным испытаниям двух прототипов нынешней версии продолжаются. Темп испытательных полетов резко возрос с момента перехода программы в 2011 году под крыло AgustaWestland. Из 820 часов налета первого прототипа, который совершил первый полет в 2003 году, около 300 часов пришлось на последние два года.

Еще два прототипа, которые сейчас собираются на заводе, будут использоваться для испытаний авионики и противообледенительной системы. Третий экземпляр выйдет из цеха в середине 2014 года, и вместе со следующим AW609 они приступят к тестам примерно в сентябре следующего года. Причем оба этих аппарата уже получают усовершенствования, которые появились летом этого года на первых прототипах.

Также продвигается работа по увеличению полезной нагрузки AW609. Это планируется достигнуть разработкой процедуры взлета с разбегом, и в результате взлетный вес конвертоплана достигнет 18000 фунтов (8172 кг).

Сертификация AW609 намечена на 2017 год, будучи перенесенной с 2016 года. Причиной переноса стали многочисленные усовершенствования по сравнению с аппаратом, который AgustaWestland унаследовала от партнерства с Bell. Задержка также позволит производителю реализовать программу сокращения издержек и сократить цену серийного AW609.

Предварительные заказы на AW609 насчитывают около 70 машин.

Avcon Jet получил очередной Global

Австрийский оператор бизнес-авиации Avcon Jet с ноября 2013 года начинает эксплуатацию очередного бизнес-джета Bombardier Global 5000 (самолет 2013 года выпуска, бортовой номер OE-ICA). Самолет будет доступен для выполнения чартеров из Европы и России.

В течение 2013 года Avcon Jet заметно усилил свои позиции на российском и украинском рынках. Как комментируют в компании, спрос на услуги перевозчика в этих регионах стабильно растет. Благодаря гибкой ценовой политике и наличию во флоте различных типов бизнес-джетов, компании удалось сформировать пул постоянных заказчиков. Также для удобства своих клиентов Avcon Jet значительно увеличивает число воздушных судов в аэропортах Киева и Москвы.

Так, например, количество воздушных судов, которые базируются в Киеве, в настоящее время составляет восемь самолетов: Gulfstream G150, Embraer Legacy 600, Dassault 2000EX и Cessna Citation Mustang. Столь внушительный флот присутствует и в московском аэропорту Внуково-3. В настоящий момент московским клиентам Avcon Jet доступны четыре самолета: Bombardier Global 5000, Bombardier Challenger 850 и Challenger 300, а также ультрадальний Gulfstream 550. В обеих столицах компания имеет офисы продаж.

Всего же в парке перевозчика на данный момент 23 воздушных судна, включая Airbus ACJ318. В аэропорту Вены, где находится штаб-квартира перевозчика, в основном сосредоточен флот легких и средних бизнес-джетов типа Cessna Citation CJ2+, CJ3, Excel и XLS, а также Hawker 750 и Bombardier Challenger 850.

Ирландский Global 6000 припарковался во Внуково

Ирландский оператор бизнес-авиации Private Sky в конце сентября 2013 года добавил в свой флот новый тип самолета – Global 6000. Новый самолет (бортовой номер EI-SSF) прибыл в Шеннон на базу оператора прямо с завода производителя в Монреале, однако местом базирования для него выбран московский аэропорт Внуково.

Ответственный менеджер компании Рэй Миллс говорит, что такое место базирования выбрано из-за сложности операционной деятельности из Шеннона, и перевод нового Global 6000 в Россию гораздо более жизнеспособен. «Раньше мы базировали все свои воздушные суда в Шенноне, но из-за кризиса нам пришлось перевести их, прежде всего, в Лондон и Москву, потому что именно там делается наш бизнес.

Я хотел бы базировать самолеты здесь, но на данный момент дела обстоят так, что в Ирландии нет работы. Но я надеюсь, что мы когда-нибудь вернемся».

Первоначальное обслуживание перед вводом в эксплуатацию самолет прошел на базе компании Quintessentially Handling в Шенноне.

Во флоте Private Sky имеются самолеты разных классов, начиная с Citation XLS и Learjet 60, и заканчивая Falcon 900EX, Challenger 850 и новым Global 6000. Новый бизнес-джет некоторое время находился в Ирландии для подготовки персонала, но в настоящее время все необходимые процедуры закончены, и самолет готов к полетам.



Nomad Aviation приземлился на Мальте

Швейцарский оператор Nomad Aviation AG, базирующийся в Берне, после года подготовительных работ официально объявил о создании на Мальте дочерней компании Nomad Aviation (Europe) Ltd и получении сертификата коммерческого эксплуатанта (Air Operator Certificate), выданный авиационными властями острова (Transport Malta Civil Aviation Directorate). Первый самолет, внесенный в мальтийский сертификат Nomad Aviation – Bombardier Challenger 604 (бортовой номер 9N-IPG) в начале ноября текущего года уже выполнил свой первый рейс.

Nomad Aviation AG уже в 2014 году планирует увеличить количество бизнес-джетов в парке мальтийской дочки. «Появление новой дочерней компании существенно расширит возможности для наших клиентов. Мальта обладает многими преимуществами. Это и геостратегическое расположение острова

и весьма благоприятное налоговое законодательство. Мы планируем за несколько лет превратить мальтийский филиал в некий форпост для полетов из Европы в Африку и Юго-Восточную Азию, тем самым продолжая инвестировать в новые проекты по созданию оптимальной инфраструктуры для нашей работы», - комментируют в Nomad Aviation AG.

Nomad Aviation AG работает на рынке деловой авиации в двух сегментах: бизнес-чартер и управление воздушными судами. Парк оператора состоит из самолетов Bombardier Global 5000, Bombardier Challenger 604/605, Embraer Legacy 600, Gulfstream G450/G200, Cessna Citation CJ1+/CJ3 и Citation X. Самолеты Nomad Aviation AG, помимо Швейцарии, имеют также регистрацию Австрии, Марокко и теперь Мальты.



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



Вертолетный центр – специфический объект в девелопменте

Пока полеты на вертолетах в Москве запрещены только внутри МКАД, а за МКАД и по всему Подмосковию малая авиация может летать свободно – для этого достаточно уведомить органы управления воздушным движением о времени и маршруте полета. Александр Хрусталеv, председатель совета директоров «НДВ-недвижимость», которая занимается строительством вертолетного центра «Хелипорт», рассказал о том, какими он видит перспективы развития вертолетного транспорта в Москве и Подмосковию.

В ближайшие годы на десяти площадках вокруг МКАД должны появиться вертолетные центры. Кто ведет эти проекты?

Эти десять площадок пока находятся в разработке у нас и наших партнеров, по некоторым переговоры близки к завершающей стадии. Других девелоперов, которые брались бы за реализацию подобных центров, я не знаю.

Вертолетный центр – специфический объект в девелопменте. Реализация такого проекта требует не только знания строительных технологий, но и понимания множества технических нюансов.

Я стал девелопером подобного проекта, не скрою, из-за увлечения вертолетами. Собственно, многие истории успешных бизнесов зарождаются именно так: ты увлекаешься каким-то предметом, потом понимаешь, что существующий рынок не готов тебе предложить нечто такое, что соответствовало бы твоим вкусам и запросам. Я начал летать, чтобы получить права. К тому времени я пришел к убеждению, что при моем образе жизни и перманентной нехватке времени вертолет поможет мне решать многие вопросы в более короткие сроки. Сегодня я не объезжаю, а облетаю строительные площадки. На охоту могу вылететь на

вертолете, добраться на дачу и так далее.

Став активным и убежденным сторонником вертолетного транспорта, я понял, что рядом с Москвой нет мест с удобной транспортной доступностью, где можно было бы его базировать, обслуживать, хранить. Все клубы, которые были, имели такой легкий оттенок любительства, да простят мне их владельцы. Масштабной профессиональной площадки, с большим штатом профессионалов, рядом с Москвой не было. Так появилась идея создать «Хелипорт». В рамках этого проекта мы строим не только вертолетный центр, но и мощную сопутствующую инфраструктуру: крупнейший в России авиасалон по реализации малой авиации, где будет осуществляться продажа не только вертолетов, но и запчастей; гостиницу, яхт-клуб, техцентр.

В каких новостройках Подмосковию уже есть вертолетные площадки? Назовите конкретные проекты. К какой категории они относятся?


Вертолетные площадки есть, конечно, во многих коттеджных поселках. Причем некоторые девелоперы делают такую площадку частью инфраструктуры – например, поселки «Шелестово», «Медведево» и прочие. А в некоторых поселках жители организуют посадочную площадку самостоятельно. Так, например, поступил я сам и многие мои знакомые.

Что касается жилых комплексов, то, как ни странно, в Москве таких комплексов больше, чем в области, хотя полеты над столицей (внутри МКАД), как известно, запрещены: практически все «Москва-Сити», ЖК «Пирамида», ЖК «Дирижабль», ЖК «Эдельвейс», Well House и так далее. В Москве вертолетные пло-

продолжение


(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



AN EADS COMPANY

пладки сооружаются в основном на крышах зданий и фактически служат дополнительным пожарным выходом для жителей верхних этажей.

Есть ли новостройки с вертолетными площадками в числе тех, которые вот-вот выйдут на рынок, то есть находятся на старте строительства?

В принципе, вертолет в силу маневренности может садиться фактически в любом месте. И необходимо учитывать, что полноценное авиатакси в московской

области еще не заработало, а значит, использовать данную площадку как действительно площадку альтернативного вида транспорта пока не представляется возможным. Поэтому, наверное, подмосковные девелоперы многоквартирных домов не ставят себе задачей создание подобного инфраструктурного «аксессуара».

Создание вертолетной площадки нельзя назвать дорогостоящей затеей. Разумеется, сюда войдет аренда земли плюс создание твердого покрытия и разметки. Вот строительство ангаров и прочих технических

сооружений - это уже совсем другие деньги. Но чаще всего девелоперы ограничиваются все-таки самой площадкой.

Что касается вертолетных площадок на крыше высотных зданий, то здесь необходимо учитывать и расходы на усиление конструкций, специальные ограждения. Однако нужно четко понимать: чаще всего у девелопера при строительстве здания в сорок этажей попросту нет выхода. Без создания возможности посадки на крыше вертолета у него могут начаться сложности с согласованиями. Ведь пожарные лестницы в Москве дотягиваются только до 12 этажа... И в случае возникновения чрезвычайных ситуаций вертолеты МЧС, пожарные вертолеты должны иметь возможность для посадки на крыше. Хотя я, если честно, думаю, что полеты в пределах третьего транспортного кольца в скором времени разрешат. Иначе город просто задохнется от пробок. С этой болезнью каждого мегаполиса не могут справиться ни через строительство дополнительных развязок, ни через расширение дорог или развитие городского транспорта. Значит, нужно развивать альтернативные виды транспорта. При этом нужно понимать, что вертолетный транспорт чем популярнее, тем дешевле будет становиться. Так происходит с любым высокотехнологичным продуктом: компьютеры, телефоны, автомобили...

Что нужно девелоперу, чтобы новостройка с вертолетной площадкой вошла в число тех, которые включены в маршруты аэротакси?

Нужно заключить партнерское соглашение с нами, организовать самостоятельно или с нашей помощью вертолетную площадку.

Источник: Novostroy-M



G280 – год на рынке

Американский авиапроизводитель Gulfstream Aerospace отмечает первую годовщину коммерческой эксплуатации своего суперсреднего бизнес-джета G280 (первый G280 был поставлен в ноябре прошлого года компании Cummings Inc). За год поставок производитель передал заказчикам около 20 машин. Большинство самолетов «остались» в США, один самолет получил клиент из Канады, два бизнес-джета были поставлены в Азербайджан (компания SW Business Aviation), и две машины владельцы зарегистрировали на острове Мэн.

G280 создан совместными усилиями Gulfstream и Israel Aerospace Industries (IAI). Новый суперсредний бизнес-джет был анонсирован 5 октября 2008 года под именем G250 в качестве замены среднего G200. Первый полет опытный самолет, который строился под Тель-Авивом на заводе IAI, совершил 11 декабря 2009 года.

Первое появление самолета на публике произошло во время выставки NBAA 2010. Для этого опытный G250

15 октября 2010 г. совершил свой первый трансатлантический перелет. 18 июля 2011 г. Gulfstream объявил о переименовании G250. С этого момента бизнес-джет стал называться Gulfstream G280. Решение было принято в результате растущего спроса на бизнес-джеты на международных рынках и явилось следствием оперативной реакции компании на разнообразную культуру ее международных клиентов. Международным рынком, из-за которого компания решила на отход от традиционной нумерации своих самолетов, стал Китай. В китайском языке «250» имеет сленговое ругательное значение, аналогичное русскому слову «придурок» или «тупица». Введение в порядковый номер модели цифры 8 можно объяснить тем, что слова «восемь» и «богатство» являются в китайском языке омонимами.

G280 получил предварительный сертификат типа Управления гражданской авиации Израиля 29 декабря 2011 года, а FAA - 1 марта 2012 года. 4 сентября 2012 года получил полный сертификат типа Федеральной авиационной администрации США (FAA) и Управления гражданской авиации Израиля (CAAI).

Согласно утверждению компании, у G280 самый большой размер салона в своем классе, а также самая высокая скорость. На данный момент в копилке бизнес-джета более двух десятков рекордов скорости между парами городов. Дальность полета G280 на скорости 0,8М составляет 3600 морских миль (6667 км). Самолет сможет подниматься в воздух с ВПП длиной 4750 футов (1448 км), а это на 1300 футов меньше, чем требуется его предшественнику - G200.

Просторный салон G280 может разместить до 10 пассажиров в двух зонах. Большая бортовая кухня и доступ к багажному отделению во время рейса позволяют обеспечить пассажирам наивысший уровень комфорта.



Первый серийный

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.



TWC добавляет четвертый Global

В рамках партнерского соглашения между TWC Aviation и гонконгской Sino Jet Management Limited, американский оператор получил четвертый 13-местный бизнес-джет Bombardier Global Express (N717AL), который будет выполнять бизнес-чартеры из Гонконга и США.

Несмотря на то, что бизнес-джеты носят американскую регистрацию, Sino Jet Management Limited удалось договориться с авиационными властями Китая по вопросу полетов внутри страны. При этом выигрывают все участники договора: Sino Jet Management Limited получает в свое распоряжение современные воздушные суда, а TWC Aviation – доступ на внутренний китайский рынок.

Согласно анонсированным планам развития, уже до конца 2013 года партнеры планируют открыть свои филиалы в Шанхае и Гуанчжоу. География полетов по новой программе весьма разнообразная. В компаниях надеются активно задействовать самолеты на маршрутах в Россию и страны Ближнего Востока, а также для полетов внутри США и страны Южной Америки.

Партнеры ориентируются на весьма изысканного клиента. Интерьер салона 13-местного Global Express будет заметно отличаться от аналогичных «бортов». В Sino Jet позаботились, прежде всего, о максимальном комфорте для своих клиентов: в интерьер пассажирского салона входит диван с атласной обивкой от Calvin Klein, который можно развернуть в двуспальную кровать, шелковые ковры ручной работы, панели, обитые натуральной кожей и украшенные жемчугом.

JetSuite нацелился на Европу

Крупнейший американский оператор авиатакси JetSuite планирует в ближайшие два года выйти на европейский рынок бизнес-авиации с программой low-cost полетов, ориентированной на бизнесменов и туристов.

По мнению представителей JetSuite, американский рынок авиатакси сейчас находится в жесткой конкуренции, и выход на европейский рынок станет естественным шагом в развитии оператора. В компании уверены, что ее нынешние клиенты станут и основными заказчиками JetSuite в Старом Свете.

«Мы планируем предлагать тарифы, полностью соответствующие американским, и использовать аналогичный воздушный парк. Единственным препятствием для нас на сегодняшний день является поиск стратегического европейского партнера. Но работа уже началась, и скорее всего в середине следующего года мы сможем назвать его имя и начать подготовительную работу по юридическому оформлению наших взаимоотношений», - комментирует Алекс Уилкоккс, исполнительный директор JetSuite. В Европе оператор планирует также найти и партнера среди авиакомпаний, выполняющих трансатлантические рейсы, для полетов пассажиров первого и бизнес-классов из крупных хабов в небольшие аэропорты. При этом стоимость этих перелетов, по уверению представителей JetSuite, будет соответствовать тарифу того же бизнес-класса.

JetSuite - один из немногих операторов авиатакси, который смог пережить «последствия» 2008 года, и не только остаться на рынке, но и показывать весьма неплохие производственные и финансовые показатели. Например, в этом году компания ожидает выруч-

ку в размере \$ 55 млн., против \$ 24 млн. в 2012 году. Сейчас парк перевозчика составляют 13 самолетов Embraer Phenom 100 и семь Cessna Citation CJ3. И уже в 2014 году оператор получит еще более 10-и легких бизнес-джетов. В компании сообщают и о существенном увеличении летного времени. Так, Phenom 100 «летает» около 100 часов в месяц, CJ3 около 120 часов. Это один из самых больших налетов в США среди компаний с сертификатом Part 135.

Кроме этого в JetSuite говорят и о том, что в 2013 году произошел существенный исход клиентов операторов долевого владения. «Наше прозрачное ценообразование и прямая финансовая выгода заставляют многих клиентов пересмотреть свой взгляд на выбор бизнес-оператора. И та аудитория, которая пользуется бизнес-джетом исключительно для ведения бизнеса, без оглядки на престиж все чаще выбирает именно нас», - резюмирует г-н Уилкоккс.



Выручка NetJets в 3 квартале выросла

Berkshire Hathaway отчиталась о результатах работы в третьем квартале 2013 года. Доход компании в категории «другие услуги», в которые входят NetJets и FlightSafety International, вырос на 9,4%, до \$ 2,235 млрд. Это произошло во многом благодаря росту продаж долей самолетов в NetJets. За первые девять месяцев доход в этом сегменте вырос на 10,5%, до \$ 6,649 млрд.



Прибыль до уплаты налогов сегмента в третьем квартале выросла до \$ 269 млн и до \$ 802 млн за первые девять месяцев, что составляет 6% и 11,5% роста соответственно. Увеличение доходов было отчасти обусловлено ростом доходов от обучения в FlightSafety при относительно неизменных операционных расходах.

В течение третьего квартала долевым оператор NetJets зафиксировал более высокие расходы из-за обесценивания самолетов, что привело к снижению прибыли, по сравнению с прошлогодними результатами. За первые девять месяцев прибыль NetJets увеличилась на 4%. Такой результат был достигнут благодаря улучшению рентабельности от летных операций, от продаж долей бизнес-джетов, а также из-за снижения чистых финансовых затрат, которые превысили потери от переоценки авиапарка в третьем квартале.

Среди других позитивных новостей – открытие NetJets своего нового FBO в аэропорту Палм-Бич.

Доля Ближнего Востока в бизнес-перевозках будет расти

Накануне международного авиасалона Dubai Airshow специалисты одного из крупнейших независимых брокеров Private Jet Charter оценили объем рынка деловой авиации Ближнего Востока и Африки.

По данным ассоциации производителей самолетов авиации общего назначения (GAMA) в 2012 году было поставлено в общей сложности 672 новых бизнес-джета, что на 3,4% меньше, чем в 2011 году. В целом, в 2011 году в Соединенных Штатах находилось в эксплуатации 11 261 зарегистрированных бизнес-джетов и 7997 – в остальном мире. Более того, США занимают долю в 49,7% мирового рынка бизнес-перевозок, Европа – 20,8%, Азиатско-Тихоокеанский регион – 11,8%, Латинская и Южная Америка – 11,6%, а Ближний Восток и Африка – 6,1%.

Даже небольшие цифры ближневосточной доли привлекают игроков рынка бизнес-авиации, в том числе Private Jet Charter. Ведь эта доля постепенно растет за счет стагнации на развитых рынках, что дает надежду на расширение бизнеса в этом регионе.

Хью Кортни, основатель и главный исполнительный директор Private Jet Charter, говорит: «Ближний Восток имеет большой бизнес-потенциал для частных перевозок по сравнению с другими более развитыми регионами, в основном благодаря тому, что этот регион по-прежнему развивается. Мы с удовлетворением отмечаем здесь растущий интерес к нашим услугам».

Росс Келли, управляющий директор Private Jet Charter по Ближнему Востоку, добавил: «Инвестиции все больше переходят на развивающиеся рынки, а традиционные центры бизнеса теряют почву под ногами. Private Jet Charter гордится своими сильными позициями на перспективных рынках, опираясь на непревзойденную репутацию».



Private Jet Charter состоит в Национальной ассоциации деловой авиации – NБАА, в Ассоциации путешествий и собраний – ИТМА. Имеет аккредитацию в Институте управления путешествиями – ИТМ. Также компания состоит в Балтийской ассоциации чартерных авиаперевозчиков – ВАСА, которая считается одной из самых больших и престижных ассоциаций и состоит только из профессиональных авиационных компаний (авиационные брокеры, аэропорты, handling-агентства, операторы бизнес-самолетов и т.д.). Private Jet Charter получила одобрение по программе аккредитации брокеров при Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации России.

Private Jet Charter имеет сеть офисов в Великобритании, Дубае, Ницце, США, где трудятся более 50-ти мультиязычных сотрудников, говорящих на 8 языках. Компания также имеет офисы в ключевых регионах сосредоточения клиентов бизнес-авиации – в Москве и Флориде.

Мировой парк ACJ340-500 растет

Национальный перевозчик Кувейта – Kuwait Airways, который обслуживает самолеты, перевозящие первых лиц государства (State of Kuwait), 17 апреля 2013 получил второй из двух заказанных в 2010 году самолетов A340-500 (бортовой номер 9K-GBB). Сейчас в распоряжении компании 12 самолетов, включая новейший Boeing 747-8, а уже в четвертом квартале текущего года к нему присоединится «младший брат» – BVJ3.

Контракт на отделку интерьера лайнеров был заключен с компанией Gore Design Completions. Отделочные работы в салоне первого из двух новых дальнемагистральных широкофюзеляжных самолетов начались во второй половине 2010 года, а второго – в начале 2011 года. Изготовление всех сидений для A340-500, включая одиночные VIP-кресла, диваны и гостевые сиденья, Gore Design Completions доверило своему партнеру, компании В/Е Aerospace. Системы обслуживания пассажирского салона и развлекательные системы поставляет компания Custom Control Concepts. Разработка проекта и установка интерьера была осуществлена в специализируемом центре комплектации интерьеров компании в Сан-Антонио. С момента заказа до поставки полностью укомплектованного самолета заказчику прошло почти три года.

Салон самолета, рассчитанного на 56 пассажиров, состоит из четырех кают. Шедевром дизайнеров стала гостиная, расположенная в носовой части лайнера. Здесь находится столовая и комната для моления. Кроме этого, в самолете появилась специальная переговорная комната, отделанная редкими породами дерева и рассчитанная на шесть пассажиров. В третьем салоне расположились спальня с ванной комнатой. Далее идут салоны для сопровождающих лиц, которые состоят из кресел первого класса.

Немецкий BVJ2 с украинскими корнями

В ближайшее время немецкий оператор ACM Air Charter продолжит эксплуатацию первого в Германии бизнес-джета Boeing Business Jet BVJ2 (бортовой номер D-AACM) в интересах клиента из СНГ. Ранее этот самолет эксплуатировался в интересах правительства Марокко.

Предполагается, что в скором времени самолет будет выполнять рейсы в интересах группы компаний GDF - Group DF, подконтрольной украинскому бизнесмену и крупному инвестору Дмитрию Фирташу (имеет интересы в азотном, титановом, газовом, агропромышленном, банковском, медийном бизнесе, а также в энергоинфраструктуре и на рынке недвижимости; по данным украинского Forbes, занимает 15 место в списке самых богатых бизнесменов Украины с состоянием в \$648 млн.).

BVJ2 был выпущен в 2010 году. Сейчас бизнес-джет находится в центре комплектации в Базеле и в ближайшее время будет передан новому владельцу.

ACM Air Charter - один из крупнейших немецких операторов бизнес-авиации, работающих на рынке чартеров и управления воздушными судами, а также услуг ТОиР. Парк ACM Air Charter состоит из самолетов Bombardier Global XRS, Dassault Falcon 7X, Dassault Falcon 2000EX, Bombardier Challenger 604 и Cessna Citation X. ACM Air Charter – ключевой игрок европейского альянса операторов бизнес-авиации AirClub. Как следует из официального релиза компании, в 2012 году ACM Air Charter выполнил рейсы в 232 города 65-ти стран мира. ACM Air Charter имеет собственный ангарный комплекс и FBO в Baden Airport.



Финансово надежны

По результатам оценки финансовой надежности деятельности авиакомпании «Меридиан» за первое полугодие 2013 года, проведенной Межрегиональным территориальным управлением воздушного транспорта центральных районов, эксплуатанту в очередной раз присвоена высшая (первая) категория финансовой надежности.

Оценка проводилась экспертами МТУ в соответствии с требованиями Федеральных авиационных правил «Сертификационные требования к физическим лицам, осуществляющим коммерческие воздушные перевозки. Процедуры сертификации».

«Начиная с 2010 года и по настоящее время авиакомпания «Меридиан» непрерывно подтверждает наивысший уровень финансовой надежности, демонстрируя тем самым устойчивость своего экономического состояния и обеспечивая прочную финансовую основу для дальнейшего развития авиакомпании. Наличие достаточных финансовых ресурсов для регулярной подготовки и переподготовки авиационного персонала, безопасной эксплуатации авиационной техники, поддержания требуемого уровня летной годности ВС и организационного обеспечения воздушных судов служит залогом высочайшего уровня безопасности полетов и качества услуг, предоставляемых авиакомпанией», - комментируют в компании.

В настоящее время авиакомпания «Меридиан» является единственным авиаперевозчиком на территории СНГ и четвертым – вне границ Евросоюза, способным предложить свои услуги по поддержанию летной годности собственникам и эксплуатантам АОН воздушных судов европейской регистрации, а также зарегистрированных в реестрах Бермудских и Каймановых островов, острова Мэн, Арубы и Мальты.

Luxaviation приходит в Грузию

Люксембургский бизнес-перевозчик Luxaviation с 15 января 2014 года, в рамках развития своей международной сети, открывает в Грузии свое представительство. В аэропорту Тбилиси на постоянной основе будут базироваться три самолета оператора. Это первый зарубежный оператор, начавший свой бизнес на грузинском рынке бизнес-перевозок, который ранее практически не существовал.

Комментируя свое решение, представители Luxaviation отметили реальный спрос со стороны грузинского бизнеса на полеты в Европу и на Ближний Восток, а также улучшающуюся политическую ситуацию между Грузией и Россией. «Кроме этого, правительство Грузии, судя по всему, заинтересовано в развитии сегмента и всячески поддерживает инициативы люксембургского оператора», - говорится в официальном релизе Luxaviation. Правда, в чем конкретно выражается поддержка, в компании не раскрывают.

По мнению генерального директора Luxaviation Патрика Хансена, это новый этап развития компании. «За последние несколько месяцев компания получила 17 бизнес-джетов (после слияния с немецким перевозчиком FairJets), и нам просто необходимо искать новые для себя рынки. Кроме того, с географической и экономической точек зрения Грузия очень привлекательна для нашего бизнеса, и мы видим ясные перспективы для развития в этом регионе», - комментирует г-н Хансен.

Однако аналитики утверждают, что не только эти причины повлияли на выбор компании в пользу региона. Основным инициатором прихода люксембургского оператора на местный рынок стала администрация президента и крупные грузинские

бизнесмены. Понимая, что развивать бизнес-перевозки в стране с нуля это дорого и долго, чиновники и бизнесмены решили осуществлять собственные полеты с помощью Luxaviation, которая в Европе позиционирует себя как авиатакси.

Luxaviation была образована в 2008 году. В декабре 2011 года компания слилась с немецким бизнес-перевозчиком FairJets, сохранив свое название. Компания базируется в международном аэропорту Люксембурга с воздушным парком в 17 самолетов, среди которых Cessna Citation XLS и Bombardier CL 300/604. А последним удачно приобретенным активом Luxaviation стала бельгийская компания Abelag Aviation.



Piaggio Aero увеличивает акционерный капитал

Итальянский авиапроизводитель Piaggio Aero в конце октября провел очередное собрание акционеров, на котором было принято решение об увеличении акционерного капитала на 190 млн. евро за счет размещения доэмиссии по закрытой подписке среди своих акционеров. В соответствии с новым акционерным соглашением, немного изменилась и доля каждого из владельцев компании. Так, доля Tata Limited (британская «дочка» индийской группы компаний TATA Group) составит 44,5% акций, Mubadala

(инвестиционная группа из ОАЭ) – 41%, HDI hedge fund – 12,5%, а г-ну Пьеро Феррари (вице-президент автомобилестроительной компании Феррари) «досталось» 2% акций производителя.

Как комментируют в компании, увеличение капитализации необходимо производителю для реализации плана развития и диверсификации бизнеса в связи с разработкой новых программ и поддержанию существующих проектов. Также компания

намерена инвестировать средства в модернизацию заводов (самолеты собираются на заводах в Генуе (Италия) или в Гринвилле (США, штат Южная Каролина), а их летные испытания также проводятся либо на итальянской, либо на американской территории). Однако более детальной информации у производителя получить не удалось. Остается открытым и вопрос о ближайших инвестициях. Скорее всего, речь пойдет о проекте создания **беспилотной версии** P.180 Avanti II, который реализуется совместно с Selex Electronic Systems (БПЛА получил название P.1НН Hammer Head и будет использоваться для разведки и радиоэлектронной борьбы).

Несмотря на то, что 2012 год был провальным для Piaggio Aero, когда было поставлено лишь пять машин P.180 Avanti II на сумму в \$35,975 млн., в компании надеются, что смогут существенно поправить ситуацию уже в 2014 году (данные за девять месяцев 2013 года компания не предоставляет) за счет совершенно новой маркетинговой стратегии и развитию международной дилерской сети.

Пока же, в 2013 году компания смогла пополнить портфель заказов на 10 Avanti II, заказанных китайской компанией ACEA (Beijing) Aviation Investment Co. Продажа самолетов этих P.180 Avanti поправит дела разработчика, так как ее крупнейший заказчик – американская компания Avantair из Флориды, обанкротившаяся осенью 2013 года, отменила контракт на поставку 40 самолетов и приостановила эксплуатацию 56 самолетов. Флот авиакомпании был остановлен по решению авиационной администрации США FAA, потребовавшей проведения полной инспекции самолетов производителем. По заявлению Piaggio Aero, такие проверки уже ведутся, первые два экземпляра уже пересертифицированы и 45 самолетов скоро вернутся в эксплуатацию.



Взлетел первый российский Diamond DA-40

11 ноября 2013 года под Екатеринбургом состоялся первый полет первого, собранного на Уральском заводе гражданской авиации (УЗГА), самолета Diamond DA-40.

Договор об организации сборки самолетов австрийской компании Diamond Aircraft на УЗГА был подписан в августе 2013 года. А спустя всего три месяца из ворот сборочного ангара выкатилось уже 39 машин совместного производства. В настоящее время машины первой партии облетываются и готовятся к передаче заказчику.

Познакомиться с самолетами Diamond DA-40, собранными на УЗГА, в Екатеринбург прибыли министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров и глава Росавиации Александр Нерадько. Глава федерального министерства сообщил, что Санкт-Петербургский госуниверситет гражданской

авиации и Ульяновское высшее авиационное училище в 2013 году получат 49 Diamond DA-40, еще 71 машину эти учебные заведения намерены приобрести в 2014 году. В том числе законтрактовано уже 65 самолетов. А потребность в легких самолетах Diamond DA-40 для обучения составляет более 600 самолетов до 2020 г.

Общая сумма контракта не разглашается, однако, как сообщил гендиректор УЗГА Вадим Бадеха, стоимость одной машины составляет 20-23 миллиона рублей.

По оценке А.Нерадько, ежегодная потребность в легких учебных самолетах шести российских гражданских авиационных училищ составляет 30-40 штук. Глава Росавиации пояснил, что несколько лет назад было принято принципиальное решение о модернизации авиапарка данных учебных заведений. В качестве основной была принята австрийская модель Diamond DA-40.

Одномоторный Diamond DA-40 оснащен 4-цилиндровым дизельным двигателем, работающем на авиационном керосине. Максимальная скорость – 270 километров в час, высота полета – до 5 километров. На первом этапе в России планируется собирать одномоторные Diamond DA-40. Следующим этапом станет организация производства двухмоторных Diamond DA-42 Twin Star, которые могут найти место на рынке в качестве частных коммерческих самолетов.

«Сейчас прорабатывается версия двухмоторного самолета, в следующем году будет организована сборка и рассматривается возможность поставки в Минобороны России. Также эти самолеты могут использоваться и в беспилотной версии. Коллеги сейчас принимают участие в конкурсе на разработку следующей версии — 9-19 местного самолета», - сообщил Мантуров.

УЗГА поставлено условие максимальной локализации производства австрийских самолетов – до 100% к 2016 году. Это требование, по словам министра, относится к производству двигателей, авионики и электроники, особенно для нужд Минобороны РФ. При этом Мантуров считает, что в условиях Уральского завода гражданской авиации локализация производства и ремонт двигателей не составят труда, поскольку основным профилем предприятия является ремонт авиадвигателей.

В Ростехе рассказали, что планируют глубокую локализацию, но не исключают, что будет часть импортных комплектующих. «Самолеты будут собираться и изготавливаться в России, и, исходя из экономической и технической целесообразности, будет происходить локализация комплектующих», - говорит представитель корпорации.



G650 стал объектом спекуляций

Спрос на самый большой и самый дорогой бизнес-джет Gulfstream – G650 настолько велик, что некоторые владельцы не могут устоять перед соблазном быстро перепродать его с хорошим наваром (\$ 5-7 млн.). Первым решился на такую операцию владелец гонок «Формула 1» Берни Экклстоун, продав свой G650 азиатскому бизнесмену за \$ 72 млн., по крайней мере, на \$ 6 млн. больше, чем он заплатил при покупке.

«Мне жаль, что я продал свой G650», - написал по электронной почте Экклстоун информагентству CNBC. «Это замечательный во всех отношениях самолет, но мне необходимо бывать в аэропортах, для которых он слишком велик».

По мнению некоторых брокеров, сейчас, по крайней мере, два самолета G650 выставлены на продажу по цене более чем \$ 70 млн., при заводском прайсе в \$ 64,5 млн. И еще две сделки находятся в работе. В одной из них американский миллиардер ведет переговоры с покупателем из Азии. В других сделках участвуют миллиардеры из России, Латинской Америки и Ближнего Востока.

Заказов на новейший бизнес-джет настолько много (к моменту начала поставок в конце 2012 года портфель заказов на G650 насчитывал более 200 самолетов), что слоты на поставку сейчас открыты в третьем квартале 2017 года. Поэтому многие потенциальные покупатели готовы платить больше \$ 70 млн., чтобы получить этот самолет уже сегодня.

Однако такие сделки являются обоюдоострым мечом для Gulfstream. При том, что они подчеркивают высокий спрос и ценность G650, это также означает, что счастливые владельцы сейчас делают на нем миллионы. Производитель заявляет, что не посвя-

щен в детали таких сделок, и если клиенты получают маржу при продаже самолета – это свидетельствует о удивительных возможностях G650.

Но реальной проблемой для Gulfstream становятся клиенты, пытающиеся продать свои самолеты до поставки. Производитель заявляет, что клиенты не могут продавать самолет до момента физической поставки и вступления в права владения. Это предотвращает спекуляции, которые негативно действуют на весь рынок. В контрактах на поставку компания особо оговаривает, что право собственности не может быть переназначено после подписания контракта.

Некоторые клиенты пытались обойти пункт, покупали самолет под вновь созданную компанию. Затем они продавали эту компанию, то есть, по существу, передавали права собственности на самолет через продажу компании. Однако, по словам некоторых брокеров, Gulfstream раскусил такую схему и теперь требует при окончательной передаче самолета присутствие лица, подписавшего контракт.

По данным BizJetBlogger, на 1 ноября 2013 года введено в эксплуатацию 38 бизнес-джетов G650.

По материалам CNBC



Бизнес-перевозки на Ближнем Востоке ожидает рост спроса

Выставка Dubai Airshow подтолкнула компанию Avinode поближе познакомиться с тенденциями рынка бизнес-авиации на Ближнем Востоке, с акцентом именно на Дубай. В целом в ближневосточном регионе наблюдается устойчивый рост спроса в течение последних нескольких лет. Однако, по данным некоторых источников, в этом году частные владельцы из этого региона летали больше на своих самолетах, и, следовательно, на чартерном рынке наблюдался недостаток свободных бизнес-джетов.

Тем не менее, данные Avinode показывают, что темп увеличения спроса в регионе неуклонно растет. С 2011 по 2012 запросы на рейсы выросли на 24%, а в этом году спрос показал рост еще на 11%. В соответствии с данными компаний, использующих систему Avinode в регионе, за последний год постоянные клиенты деловой авиации путешествовали больше, а также все чаще обращаются к бизнес-авиации и новые клиенты.

Наиболее популярным городом отправления из региона стал Дубай с почти двукратным преимуществом над ближайшим конкурентом – Эр-Риядом, и более чем в три раза превышает количество запросов на вылет у третьего города – Джидда.



Top 5 Departure Cities in the Middle East

1. Dubai
2. Riyadh
3. Jeddah
4. Kuwait City
5. Beirut

Source: Avinode

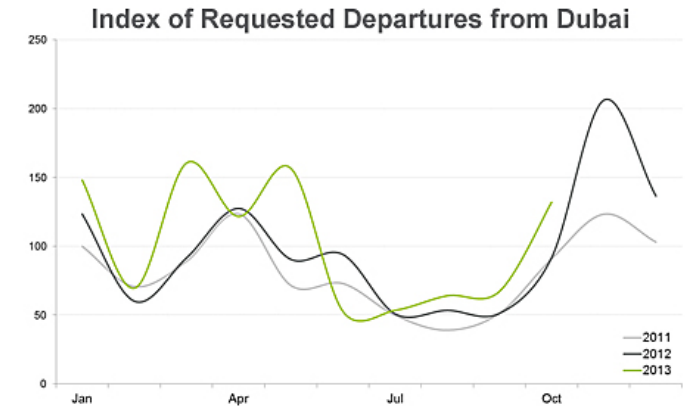
Как и на всем Ближнем Востоке, трафик в/из Дубай показывает некоторую волатильность с января по июнь, но два ежегодных высоких и низких сезона наблюдаются во второй половине года. Максимальный пик спроса на Ближнем Востоке приходится на август, однако в Дубай выраженный сезонный рост начинается в конце октября и достигает пика в середине ноября.

Дубай показал интересный сдвиг в пятерке самых популярных направлений вылета. Пока Россия остается самой популярной страной для вылетов из Дубай, Казахстан поднялся вверх по списку с четвертого места в 2012 году на второе место в 2013 году. Завершают список Саудовская Аравия, Великобритания и Турция.

Несмотря на сдвиги в популярности, в каждой из пятерки этих стран в этом году наблюдался рост запросов. Казахстан, Турция и Кувейт показали большую часть роста спроса среди туристов из Дубая, в то время как спрос на поездки в Ирак, Испанию и Италию снизился более чем на 50% с 2012 года.

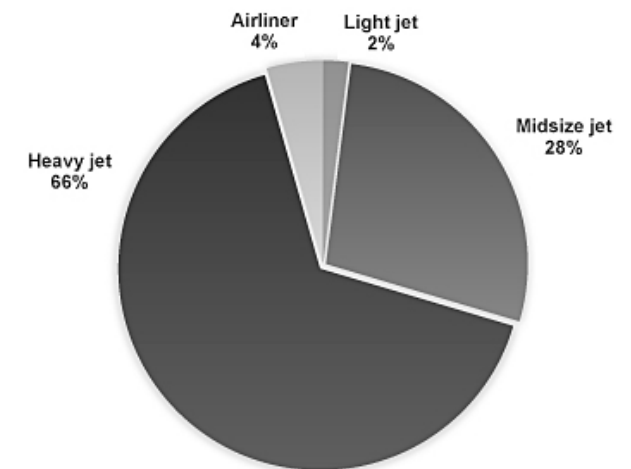
Несмотря на некоторое снижение поездок в конкретные страны, в 2013 году в Дубай наблюдается общее увеличение спроса. В отличие от региона Большого Ближнего Востока, темп роста запросов на рейсы из города в течение последних нескольких лет увеличился с 19% в 2012 году до 23% в 2013 году. В Дубай также на подъеме стоимость полета в расчете на морскую милю, хотя в течение последних нескольких лет этот показатель несколько замедлил темпы роста.

На сегодняшний день в рейсах из Дубай наиболее



востребованными являются тяжелые бизнес-джеты, на долю которых приходится 66% всех запросов. Второй по популярности является категория среднеразмерных самолетов (28% запросов). Обе эти категории показали в этом году рост спроса: тяжелые джеты получили на 30% больше запросов в течение 2013 года, в то время как средние увеличили свою долю на 8%.

Marketshare By Aircraft Category



«Джет Тревел Клуб» серьезно прибавил

С момента запуска программы «Джет Тревел Клуб» прошло уже 14 месяцев, и уже сейчас можно поделиться предварительными годовыми результатами работы и впечатлениями о ходе программы. Сегодня наш собеседник Президент ГК АВКОМ-Д Евгений Бахтин, который расскажет BizavWeek о результатах работы, планах на будущее и проблемах, с которыми компания сталкивается в российских регионах.

Прежде всего хочется отметить возрастающий интерес частных пользователей бизнес-авиации к появлению такой программы, даже несколько превышающий наши прогнозные ожидания. От даты начала программы количество членов Клуба («Джет Тревел Клуб» - JTC) ежемесячно увеличивалось на 70-80% и уже в начале 2013 г. достигло предельного значения для существующего парка самолетов JTC, а интенсивность использования самолетов Клуба в отдельные периоды бывает на пределе технических и технологических возможностей экипажей и воздушных судов. В среднем каждый из самолетов JTC летает ежемесячно 50-65 летных часов ежемесячно.

Большинство наших клиентов предпочитали статус ограниченного участия в программе, используя карты Клуба класса Single или Standard. Впрочем, это весьма характерно для начального периода любого нового бизнес-проекта, когда клиенты проявляют осторожность в установлении долгосрочных отношений, предпочитая некоторую выжидательную позицию, чтобы посмотреть, как все работает.

Хотя все еще относительно небольшое число членов Клуба воспользовались схемой прямой оплаты аэропортовых расходов, предпочитая поручить эту оплату Клубу, невзирая на 10-15%-нтное увеличение издержек, количество членов JTC, самостоятельно оплачивающих эксплуатационные издержки, возрастает. Следует отметить, что в отличие от западных коллег, считающих каждый цент корпоративных издержек, российские бизнесмены пока еще не столь внимательно относятся к своим расходам на служебные и частные поездки.

С глубоким удовлетворением следует отметить, что российские бизнесмены действительно пользуются самолетами JTC для выполнения своих деловых поездок, связанных с ведением регионального бизнеса. Привыкшие к пикам спроса на бизнес-джеты у отечественных бизнесменов для проведения увеселительных и развлекательных поездок в период отпусков и праздничных дней, мы были приятно удивлены уменьшением спроса на полеты членов JTC в эти периоды, что еще раз подчер-

кивает использование членами Клуба самолетов JTC исключительно для ведения бизнеса. Фактически, в JTC мы даем российским бизнесменам крылья для успешного и эффективного ведения регионального бизнеса в РФ.

По-прежнему острой остается проблема отсутствия надлежащей инфраструктуры для деловой авиации в российских аэропортах на фоне непомерно высоких монополизированных цен на аэропортовое обслуживание пассажиров и воздушных судов бизнес-авиации. И если в московских аэропортах высокие цены на аэропортовое обслуживание соответствуют качеству и стандартам обслуживания бизнес-авиации, то цены в аэропортах Северо-Запада и, особенно, Юга России превышают средне-европейские в десятки раз при полном отсутствии в этих аэропортах инфраструктуры обслуживания. Причем обслуживание предоставляется от лица аэропорта несертифицированными фирмами, не имеющими ни оборудования, ни квалифицированного персонала и, зачастую, просто переписывающих счета аэропорта за обслуживание с пяти- или десятикратным увеличением. Видимо Минтрансу и Росавиации следует обратить внимание на деятельность таких организаций в российских аэропортах.

В целом, первые итоги деятельности «Джет Тревел Клуба» подтверждают правильность выбранной бизнес-концепции, положительное восприятие предлагаемого сервиса российским бизнес-сообществом, что вселяет оптимизм в перспективы развития проекта. Основываясь на первых результатах работы Клуба, мы уже сейчас пересматриваем планы расширения парка в сторону ускорения поставок новых воздушных судов и ожидаем получение дополнительных двух самолетов в начале 2014 г.



Особенности страхования в бизнес-авиации

О современных тенденциях на отечественном рынке авиационного страхования самолетов деловой авиации, его проблемах, а также о новых продуктах «АльфаСтрахование» для владельцев и операторов бизнес-джетов сегодня читателям BizavWeek рассказывает Николай Манизер – андеррайтер авиационных рисков, руководитель направления Департамента по работе с предприятиями гражданской авиации и авиационно-космической промышленности ОАО «АльфаСтрахование»

Современный отечественный рынок бизнес-перевозок продолжает свое развитие практически во всех сегментах: это и трафик, ТОиР, новые аэропортовые комплексы и т.д. Параллельно этим процессам развиваются и сервисные компании. Как обстоят дела на рынке авиационного страхования бизнес-авиации, и существует ли он в России, как отдельное направление?



Бизнес-авиация активно развивается, и ее уже рассматривают не как вид авиационных услуг, а скорее как отдельный рынок со своей инфраструктурой. Причины роста рынка деловой авиации кроются, на мой взгляд, в следующем:

- улучшение благосостояния людей и организаций, пользующихся услугами бизнес-авиации, которые приобретают более дорогие и престижные модели воздушных судов;
- увеличение количества инфраструктурных проектов (аэропорты, терминалы, организации ТОиР) для обслуживания деловой авиации.

Все это дает дальнейший импульс к развитию отдельного рынка, рынка деловой авиации.

На рынке авиационного страхования России бизнес-авиация занимает свою нишу. По данным ФСФР, в 2012 году рынок авиационного страхования составил 8,333 млрд. руб. Самыми крупными сегментами рынка являются сегменты страхования крупных авиакомпаний и страхование предприятий авиапромышленности. Но рынок страхования бизнес-авиации составляет всего 4% от объема рынка, и данный сегмент будет расти. Рынок страхования деловой авиации можно разделить на 4 сегмента: страхование аэропортовых комплексов, страхование предприятий ТОиР, страхование деловых самолетов и сравнительно новый сегмент – страхование деловых вертолетов, который будет наиболее активно развиваться в ближайшие годы.

Какие основные особенности страхования бизнес-авиации Вы бы отметили? Разные страховщики подходят по-разному к вопросу страхования воздушных судов деловой авиации?

Многие страховщики до сих пор воспринимают этот сегмент как побочный бизнес, которым они занимаются от случая к случаю. Но без системного подхода успешно работать на данном рынке нельзя.

Прежде всего, страхование деловой авиации – это отдельный вид бизнеса, который довольно сильно отличается от прочих видов авиационного страхования, и мы в «АльфаСтраховании» это понимаем и подходим к работе с деловой авиацией соответствующим образом. Страхование деловой авиации – это не то же самое, что страхование авиакомпаний, эксплуатирующих флот из нескольких десятков воздушных судов. Тут много своей специфики. Например:

1. Средний годовой налет делового самолета составляет 400-600 в год, у коммерческого оператора этот показатель будет в несколько раз больше.
2. Опыт и подготовка пилотов деловой авиации, как правило, существенно выше, чем у пилотов коммерческой авиации.
3. Убыточность на рынке бизнес-авиации гораздо ниже, чем на рынке страхования авиакомпаний.

Риски в деловой авиации существенно ниже, чем в коммерческой авиации, соответственно и тарифы на страхование деловой авиации существенно ниже, чем на страхование авиакомпаний. Особенностей в страховании деловой авиации масса, и далеко не каждый страховщик способен правильно с ними работать.

Можно ли оценить рынок страхования бизнес-джетов в России, и каковы основные проблемы его развития сейчас?

Ни для кого не секрет, что компании и лица, в чьих интересах эксплуатируются воздушные суда бизнес-авиации, не всегда стремятся поставить их под флаг российского оператора. Последними эксплуатируется не более 1/5 части всего парка отечественной деловой авиации. При этом, по различным данным, парк данных самолетов насчитывает порядка 450-500 воздушных судов.

Основной проблемой развития рынка страхования бизнес-авиации в России, на мой взгляд, следует считать различные административные барьеры, вынуждающие собственников регистрировать воздушные суда «на островах» и ставить их под флаг

местных операторов. При этом, местные операторы предлагают вместе с услугами по управлению воздушным судном еще и страховые услуги, которыми собственник и пользуется. Важно заметить, что в некоторых случаях страхование воздушного судна в рамках полиса большого зарубежного оператора обходится немного дешевле, чем покупка отдельной страховки. Но тут есть и обратная сторона медали. Ведь страхование – это механизм распределения денег, то есть деньгами многих покрываются убытки немногих. Ведь в случае убытка во флоте, в рамках которого застраховано воздушное судно, собственнику, как и другим участникам группового страхования на следующий год уже придется платить больше.

Аналогичные услуги пока что не развиты у российских операторов, хотя это вполне реальный инстру-

мент для привлечения потенциальных клиентов при выборе оператора.

Существует ли на отечественном рынке страхования конкуренция, и какая часть потенциальных клиентов предпочитает западных страховщиков?

Конкуренция, безусловно, существует. Но основная конкуренция разворачивается между специализированными страховщиками, для которых этот бизнес является целевым, а не побочным.

Компании, занимающиеся страхованием деловой авиации в качестве побочного бизнеса, не используют системный подход. Их участие сводится к разовым сделкам, и, как правило, они предлагают покрытие только стандартных авиационных рисков.

Компании, специализирующиеся на страховании бизнес-авиации, используют системный подход и лучшую зарубежную практику, предлагают широкое страховое покрытие по адекватной цене. Мы в «АльфаСтрахование» также успешно используем передовой международный опыт и кооперацию с международным рынком.

Что касается западных страховщиков, действительно есть компании, которые работают с западными брокерами, минуя российских страховщиков. Сильной выгоды для страхователей в данной схеме нет, так как уровень тарифов примерно одинаков с российскими компаниями, а вот скорость реакции и, в особенности, срочное получение какого-либо полиса



или сертификата не редко сильно осложняет жизнь оператору воздушного судна вплоть до отмены рейса из-за отсутствия того или иного документа, не выданного в отведенный срок.

Какие продукты «АльфаСтрахование» популярны среди клиентов, и насколько сегмент деловой авиации является приоритетным в бизнесе компании?

«АльфаСтрахование» предоставляет широчайший спектр услуг по авиационному страхованию и успешно конкурирует с соперниками по рынку. Не в последнюю очередь этот успех связан с широкой линейкой продуктов, в том числе и по страхованию бизнес-авиации. Сравнивая наши продукты с продуктами конкурентов, клиенты видят, что мы предлагаем гораздо более широкое покрытие. Важно подходить

к каждому риску индивидуально и решать именно те задачи, которые перед нами ставит клиент, а не тиражировать одинаковый продукт на всех. Наша задача – не отвечать на запросы рынка, а идти вперед рынка, создавать инновационные продукты, задавать тенденции рынка. Так, например, с 2014 года мы будем предлагать нашим клиентам страхование их деловых самолетов без франшизы! Кроме того, страховые продукты «АльфаСтрахование» наполнены различными дополнительными покрытиями, которые по достоинству оценивают многие операторы деловых самолетов.

Сегмент бизнес-авиации в портфеле «АльфаСтрахование» год от года неизменно растет. Это одно из приоритетных направлений развития компании.

Перестрахование рисков за границей – основные причины?

Основными причинами организации перестрахования рисков на международном рынке является необходимость получения надежного перестрахования от компаний с высоким рейтингом финансовой устойчивости по оптимальному тарифу. Кроме того, не редки случаи, когда условия лизинговых контрактов и договоров купли-продажи воздушного судна обязывают обеспечить западное перестрахование. Главным принципом осуществления такого перестрахования является получение комбинации хорошего перестраховочного тарифа и надежности размещения риска.

Таким образом, с целью обеспечения качественной работы и конкурентоспособных тарифов, перестрахование рисков бизнес авиации за рубежом становится скорее жизненной необходимостью, нежели просто следованием тому, что называется «best market practice».



Avinode Business Intelligence Newsletter



Представляем обзор Avinode о состоянии глобального рынка бизнес-авиации.

Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. Система позволяет в режиме реального времени получать информацию о наличии свободных самолетов и стоимости летного часа. В базу Avinode входят более 1200 операторов с общим парком в 3000 самолетов.

В 2013 году Avinode изменил свой еженедельный бюллетень. Во-первых, отчет выходит раз в две недели. Во-вторых, компания предоставляет аналитику по глобальному рынку, то есть в Северной Америке и в Европе. Еще одно изменение состоит в том, что в каждом отчете предоставляется расчет динамики **Индекса спроса** и **Индекса стоимости летного часа**, а также стоимость летного часа для одного сегмента бизнес-джетов: легкого, среднего или тяжелого. Это позволит более четко представлять тренды в отдельных сегментах бизнес-авиации. Также акцентировано внимание на ключевых показателях рынка, таких как общее количество вылетов за рассматриваемый период и динамика индексов.

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Ключевые показатели мирового рынка
- Индекс спроса легких бизнес-джетов в Северной Америке и в Европе
- Индекс стоимости летного часа бизнес-джетов в США и Европе
- Стоимость летного часа Learjet 60

Avinode в своем бюллетене выделяет следующие категории бизнес-джетов:

Light Jets

Легкие самолеты – это все бизнес-джеты в диапазоне от самолетов начального уровня до верхнего легкого класса. По конкретным моделям самолетов - это все от Eclipse/Mustang до Citation XLS+.

Midsized Jets

Средние самолеты – все бизнес-джеты, попадающие в промежуток от средних до суперсредних, то есть все от Learjet 60/Hawker 800 до Challenger 300/Citation X.

Heavy Jets

Тяжелые самолеты - от тяжелых бизнес-джетов до ультрадальних. По конкретным моделям это все, от Falcon 2000/Challenger 604 до G650/Global 6000.

Ключевые показатели рынка

Ключевые показатели рынка (Key Performance Indicators - KPI) характеризуют общее состояние глобального рынка деловой авиации. Первый показатель характеризует общее количество вылетов бизнес-джетов в Европе (ИКАО E/L) и США (ИКАО K) соответственно, по данным FAA и Евроконтроля за последние 14 дней. Этот показатель отображается в абсолютных цифрах и в виде процентов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Второй индикатор показывает динамику Индекса Спроса в Европе и США за последние 14 дней. Третий индикатор показывает динамику Индекса стоимости летного часа в Европе и США за последние 14 дней.

	US	Europe
Business Jet Flights*, last 14 days	64 015	15 804
Business Jet Flights*, YoY change	+3.2%	+4.4%
Avinode Demand Idx, last 14 days	-6.7%	+2.6%
Avinode Pricing Idx, last 14 days	+0.34%	-0.17%

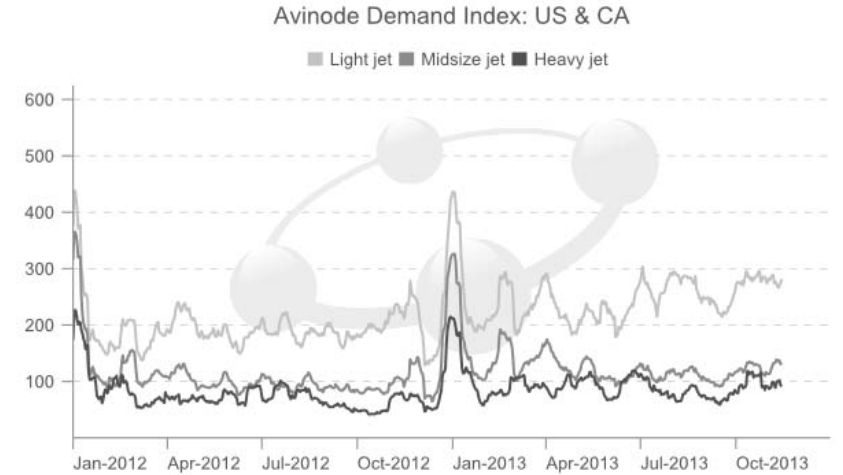
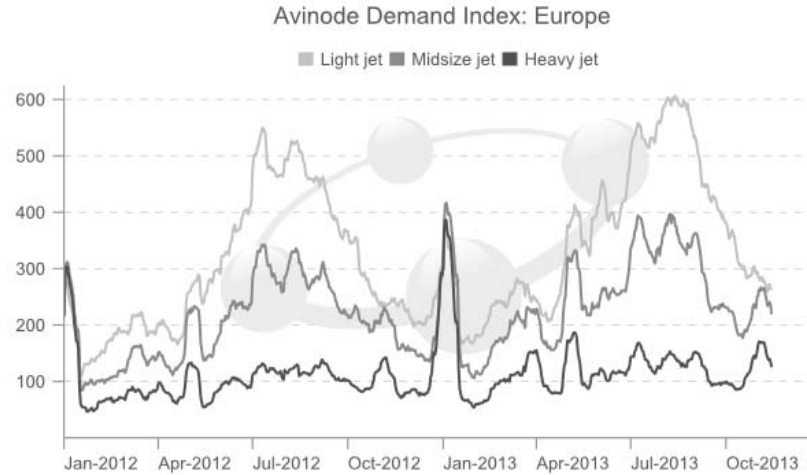
* = Actual flights recorded by FAA/Eurocontrol

продолжение

Индекс спроса

Индекс спроса Avinode показывает среднюю ежедневную стоимость всех заказанных рейсов, которые осуществляются в течение 14 дней до публикации отчета.

Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR.



Индекс стоимости летного часа

Индекс стоимости летного часа Avinode показывает среднюю стоимость часа аренды частного самолета определенной категории и определенного рынка. При этом почасовая ставка включает среднюю доходную ставку и топливный сбор.

Индекс США и Канады рассчитан для самолетов, базирующихся в аэропортах с кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский индекс рассчитан для самолетов, базирующихся в аэропортах с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR.

Стоимость летного часа популярных самолетов

Динамика стоимости летного часа для отдельного сегмента бизнес-джетов позволяет оценить ценообразование в течение времени для трех конкретных моделей (по одному в каждом бюллетене).

В ротации будут рассматриваться следующие модели самолетов:

- Light - Citation Mustang
- Midsize - Learjet 60
- Heavy - Challenger 604

Эти три модели являются самыми популярными в своем классе при запросах в США и Европе.

