



BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 47 (200) 30 ноября 2013 г.

На этой неделе мы отмечаем очередную важную веху в истории нашего издания. Четыре года назад на суд наших читателей был представлен второй проект BizavNews – еженедельник BizavWeek. И сейчас, выпуская 200-й номер, мы невольно оглядываемся назад, анализируя проделанную работу. Со времени старта нашего второго электронного продукта, нас неоднократно посетила мысль о его целесообразности, особенно формата подачи еженедельной информации. У нашей команды даже были идеи по выпуску печатной версии BizavWeek, но проанализировав опыт аналогичных изданий, работающих на рынке печатной продукции, мы поняли, что эра онлайн новостей уже активно набирает ход, и именно такой формат оптимален для нашей аудитории.

Основная оценка нашей работы – это отзывы и дебаты по нашим материалам, а также желание многих компаний нашего сегмента не просто «засветиться» на страницах BizavWeek, а раскрыть проблематику и поделиться своим видением решения тех или иных проблем. А это дорогого стоит! Именно поэтому все чаще многие СМИ, как профильные, так и иные, обращаются к нам в редакцию за комментариями. И знаете, что мы заметили? За последнее время количество публикаций по отечественному рынку бизнес-перевозок существенно возросло, и качественно изменилась сама подача информации. Это не может не радовать!

Пользуясь случаем обращаемся к Вам, наши уважаемые читатели, с просьбой «не держать в себе» все то, что происходит в Ваших компаниях. Предлагайте любые темы для диалогов, делитесь с нами новостями, анонсируйте свои проекты. Мы, со своей стороны, приложим максимум усилий для того, чтобы об этом узнало как можно больше ваших потенциальных партнеров.



НБАА озаботилась Олимпиадой в Сочи

По мнению экспертов ассоциации, очень важно начать принимать меры по обеспечению рейсов заблаговременно, из-за непредсказуемых условий во время Игр

стр. 16



Самый длинный бизнес-маршрут закрыт

Без лишнего шума закрылась самая длинная коммерческая авиалиния из Нью-Йорка в Сингапур, которая выполнялась на специальном A340-500 в бизнес-компоновке

стр. 17



PrivateFly выбрала лучшие фото бизнес-авиации

В премии Private Jet Photography Awards, учрежденной компанией, лучшие фотографы состязались в запечатлении романтики деловой авиации

стр. 18



Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации.

За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: +32,7%; Индекс спроса в Европе: -30,3%

стр. 20



ДОСТУПЕН ДЛЯ ПОЛЕТОВ

Gulfstream G280

Юрий Трутнев полетает на бизнес-джетах за счет бюджета

Управление делами Президента РФ 15 ноября 2013 года объявило **тендер** на оказание услуг по организации воздушных перевозок полномочных представителей Президента Российской Федерации в Центральном, Северо-Западном, Южном, Приволжском, Северо-Кавказском, Уральском, Сибирском и Дальневосточном федеральных округах и их аппаратов в 2014 году. На авиаперевозку восьми представителей президента будет потрачено 173 млн. рублей.

Причем, если в основном предполагается использование традиционных самолетов (коммерческих), то



для полпреда в Дальневосточном федеральном округе выбраны Gulfstream G550, Global 5000, Challenger 600, Falcon 2000 и, в дополнение к ним, Ту-154.

Большинство остальных полпредов также скорее всего будут летать на импортной технике. Наиболее популярным станет Bombardier CRJ200 (присутствует в пяти «номинациях»), далее идут Pilatus PC-12 и Ту-154 (четыре), Як-40, Ту-134 (по три). Однако предполагается, что представителям президента в Южном и Северо-Кавказском федеральных округах для перемещения будет достаточно только отечественной техники.

Тем не менее, самый значительный налет будет как раз у последних – 165 и 150 часов соответственно. А уральскому полпреду будет достаточно и 35 часов, причем, судя по типам воздушных судов (Ан-74, АТR-42, Як-40, L-410), он будет в основном летать по территории округа.

Больше всего денег потратят на дальневосточного полпреда (49 млн. рублей). Что естественно, ведь он будет летать на чистокровном дальнобойном бизнес-джете, который стоит не дешево. А наименее обременительно для бюджета обойдутся представители в Уральском и Северо-Западном округах, 6 млн. и 7 млн. рублей соответственно.

В документации уточняется, что приведенные суммы являются предельными и подлежат уточнению. В обязанности выигравших тендер авиакомпаний входит своевременная организация подачи воздушного судна по заявке для выполнения полетов в пределах федерального округа, своевременная замена воздушного судна в случае возникновения неисправности и страхование ответственности перед пассажирами на весь период оказания услуг.

PULKOVO-3
center for business aviation

Пулково-3

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

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

Первый в России Grand Caravan EX для корпоративных перевозок

Компания Jet Transfer, официальный представитель Cessna Aircraft в России и Казахстане, объявила о заключении очередного контракта на поставку Cessna Grand Caravan EX. Этот самолет станет первым Cessna Grand Caravan EX в России, который будет использоваться частным заказчиком для корпоративных пассажирских перевозок.

Заказчиком является крупная компания, располагающаяся в Центральном Федеральном Округе и имеющая разветвленную сеть филиалов.

«Наши специалисты тщательно изучили авиационный рынок и пришли к выводу, что самолет Cessna Grand Caravan EX как нельзя лучше удовлетворяет наши потребности», - сообщает представитель заказчика. «Этот самолет вместительный и надежный, способен перевозить до девяти пассажиров, включая объемный багаж, имеет значительную дальность полета, прост и легок в обслуживании и самое главное

- экономически оптимален».

«Все больше и больше российских компаний задумываются об использовании небольших самолетов в корпоративных целях. Cessna Grand Caravan EX является лучшим в своем классе, он способен решать все поставленные задачи максимально эффективно, как с технической, так и с экономической точки зрения. Салон самолета легко конвертируется в зависимости от поставленной задачи, самая современная авионика отвечает за легкое и безопасное управление, а мощный и надежный двигатель PT6A-140 обеспечивает прекрасную динамику и великолепную грузоподъемность. Самолет может эксплуатироваться в суровых климатических условиях и осуществлять взлет-посадку с неподготовленных и грунтовых полос, что особенно актуально в России», - комментирует Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer, официальный представитель Cessna Aircraft в России и Казахстане.



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

«Меридиан» проверил центр ТОиР Gulfstream Luton

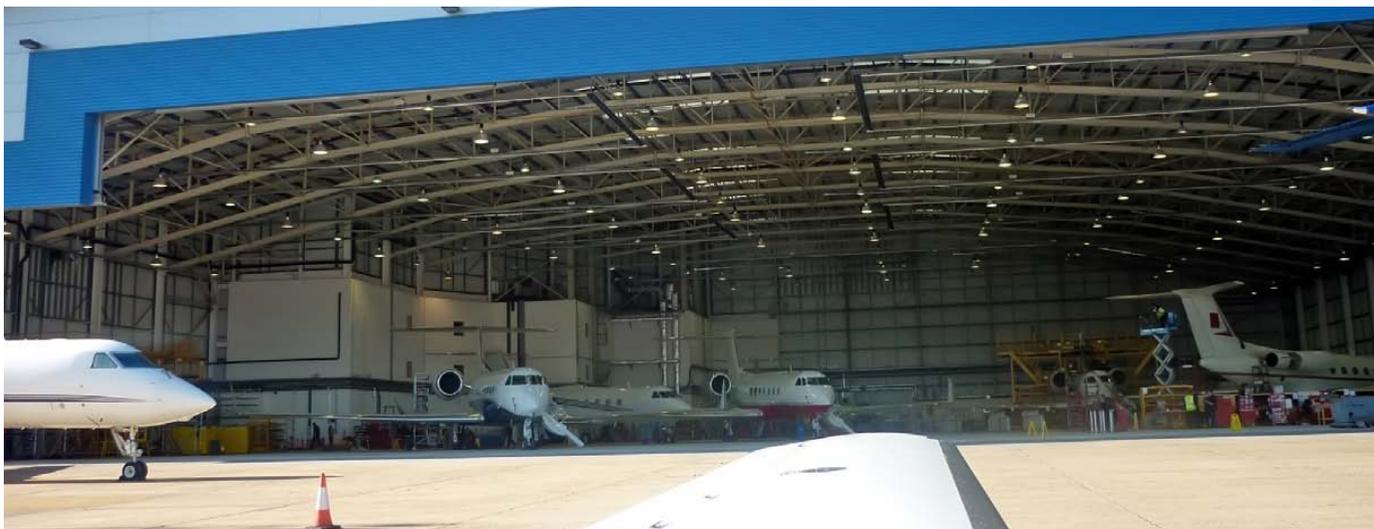
Специалистами ЗАО «Авиакомпания «Меридиан» проведен внешний аудит деятельности организации по техническому обслуживанию и ремонту Gulfstream Luton. Аудит проводился в соответствии с требованиями European Aviation Safety Agency (EASA), предъявляемыми к организациям по поддержанию летной годности воздушных судов.

«В область распространения аудита вошли вопросы поддержания в рабочем состоянии существующей инфраструктуры организации, достаточности материальных и человеческих ресурсов, обеспечения необходимой квалификации инженерно-технического персонала. В ходе аудита были проверены инструментальный склад, ангары для проведения технического обслуживания воздушных судов, рабочие места инженерно-технического состава. Отдельным направлением аудита явилась проверка деятельности по управлению качеством в организации. По результатам проведенного аудита, специалистами авиакомпании сделан вывод о соответствии деятель-

ности Gulfstream Luton требованиям EASA и внутренним требованиям» «Меридиан», предъявляемым к процессу технического обслуживания самолетов», - комментируют в авиакомпании.

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.

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, Hawker 750 и Ту-134.



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»

Техперсонал обучат бесплатно

Компании Gulfstream Aerospace и FlightSafety International, понимая важность качественного наземного обслуживания воздушных судов на транзитных рейсах, открывают бесплатные дистанционные учебные курсы повышения квалификации персонала, выполняющего перемещение и обслуживание самолетов Gulfstream. Такое обучение будет проходить в школах FlightSafety, специализирующихся на наземном обслуживании моделей G350/G450/G500/G550/G650, но действие программы ограничено по времени.

Курс охватывает все аспекты наземного обслуживания самолетов: парковку, проверку безопасности, заправку топливом, буксировку и крепление, обслуживание систем водоснабжения и канализации, чистку окон, удаление снега и льда. На нем объясняются и демонстрируются во всех деталях разработанные и применяемые практические рекомендации.

«Безопасность — это такая вещь, которую необходимо укреплять постоянно», - прокомментировал президент направления технической информации и поддержки компании Gulfstream Марк Бернс (Mark Burns). «Этот курс, который теперь охватывает и модель G650, представляет собой подробный обзор правил по обеспечению безопасности наших самолетов и людей, которые их обслуживают. Наша цель — уменьшить количество повреждений воздушных судов, исключить задержки вылетов по расписанию и повысить эффективность воздушного парка Gulfstream».

Центры наземного обслуживания, участвующие в этой программе, получают сертификат для демонстрации в своем учреждении и будут упоминаться на клиентском веб-сайте myGulfstream.com и в публикациях для клиентов.

Bombardier продолжает развивать бизнес в Китае

Канадский авиапроизводитель Bombardier и администрация аэропорта Тяньцзинь, расположенного в одноименной экономической зоне, подписали предварительное соглашение о начале работ по строительству на территории аэропорта крупного технического центра по обслуживанию самолетов Bombardier. Первоначально речь идет лишь о бизнес-джетах, но стороны надеются, что в будущем смогут предоставлять свои услуги и коммерческим самолетам канадского авиапроизводителя.

Планируется, что новый центр, в котором будут предлагаться услуги по техническому обслуживанию самолетов, включая текущий и капитальный ремонт, плановые техосмотры, замены узлов и деталей, примет первых клиентов в 2016 году. Окончательный договор стороны подпишут в 2014 году при условии получения всех необходимых разрешений и определения долей каждой из сторон в совместном предприятии.

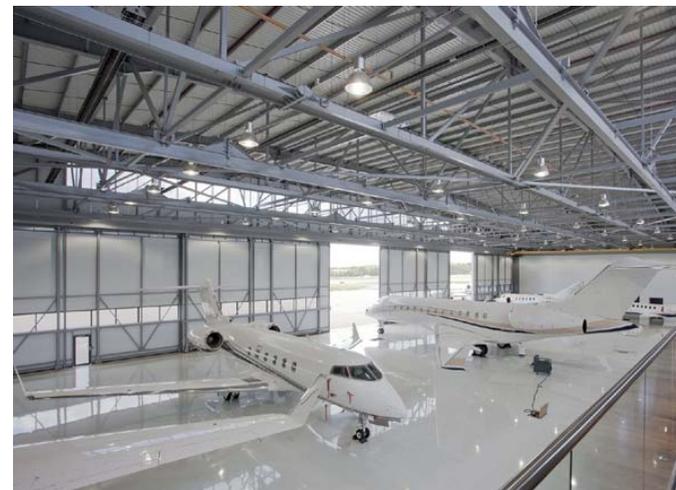
В Bombardier планируют включить новый комплекс во всемирную сеть центров ТОиР. Также производитель продолжает изучать возможность строительства аналогичных объектов в других крупных китайских городах. Сейчас Bombardier эксплуатирует четыре собственных центра ТОиР в регионе: в Пекине, Шанхае, Гонконге и Сингапуре.

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 эксплу-

атируя их максимум в течение пяти-шести лет, после чего готовы приобретать новые воздушные суда.

«Особенность ведения бизнеса в этом регионе должна стать основополагающим фактором для успешного продвижения компании», - считает Кристоф Дегу-муа, 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 авиатранспорте 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».



NasJet растет из месяца в месяц

Бизнес-оператор из Саудовской Аравии NasJet, который не раз заявлял о своих намерениях стать самым крупным оператором в регионе, сделал еще один шаг в сторону реализации намеченного. В ноябре 2013 года NasJet получил сразу три ультрадальних бизнес-джета – BVJ3, Gulfstream G650 и G450, которые будут управляться в интересах ближневосточных частных владельцев. Сейчас в управлении компании находятся 65 бизнес-джетов, а согласно плану до 2015 года их количество должно увеличиться вдвое. Кроме этого оператор планирует завершить текущий год с 20% ростом прибыли и 14% увеличением трафика.

По словам президента компании Сулеймана аль Хамдана, NasJet входит в топ-20 компаний по воздушному флоту, находящемуся как в собственности, так и в управлении. «Клиенты охотно передают свои воздушные суда под управление нашей компании. И вдвойне приятно, что в последнее время прослеживается устойчивая тенденция роста клиентов вне зоны Персидского залива. Также мы очень внимательно относимся и к собственному флоту. Развитие чартерных перевозок и долевого владения – одна из основных задач нашего развития», – комментирует г-н Хамдан.

В настоящее время общая стоимость активов NasJet составляет более \$ 1,5 млрд. Сейчас собственный флот NasJet состоит из самолетов Gulfstream G550/450, Dassault Falcon 2000LX и Hawker 750/800. Компания была образована в 1999 году и базируется в Международном аэропорту Эр-Рияд, а также в ряде европейских аэропортов.

В мае 2013 года NasJet и ExecuJet Middle East открыли совместное FBO в King Khalid International Airport в Эр-Рияде. И уже в текущем году партнеры планируют обслужить порядка 4000 рейсов.

Intel увеличивает парк ERJ-145XR Corporate Shuttle

Бразильский авиапроизводитель Embraer поставил компании Intel Air Shuttle Aircraft очередной, шестой по счету самолет ERJ-145XR Corporate Shuttle (бортовой номер N286CH), рассчитанный на перевозку 50 пассажиров в монокомпоновке бизнес-класса, который будет выполнять рейсы в интересах Intel.

50-местный самолет оснащен, как и предыдущие модели, новыми тонкими креслами для увеличения пространства для ног, розетками на каждом месте и современной системой беспроводного доступа в интернет Gogo Biz, а кабина экипажа авионикой Honeywell Primus Elite. Эти изменения разработаны специально для повышения эффективности эксплуатации и увеличения комфорта в салоне, а также для обеспечения пассажирам возможности плодотворно работать или расслабиться.

ERJ-145XR имеет увеличенную дальность полета

(по сравнению с оригинальным самолетом) до 2000 морских миль (с 50 пассажирами и резервом NBAA), оборудован вертикальными законцовками крыла и более мощными и экономичными двигателями Rolls-Royce AE3007A1E.

По словам представителей Embraer Executive Jets, поставка ERJ-145XR Corporate Shuttle является примечательным событием, которое подтверждает важность корпоративных самолетов для корпораций, которые хотят дальнейшего повышения производительности труда.

В настоящее время общий парк Intel Air Shuttle Aircraft составляет 11 самолетов производства Embraer (ранее компания приобрела шесть лайнеров Embraer ERJ-135ER, самый «старший» из которых 2000 года выпуска). А всего бразильский производитель поставил более 25 самолетов Embraer Corporate Shuttle.



Falcon 2000S отправляется в Индию

Французский авиапроизводитель Dassault Aviation сообщает о поставке своего первого бизнес-джета Falcon 2000S частному индийскому заказчику уже в следующем месяце. Это произойдет после получения 1 ноября 2013 года сертификата типа для данного самолета, выданного авиационными властями Индии. В настоящее время Falcon 2000S уже сертифицирован в Бразилии, Мексике и Турции, EASA и FAA, а вскоре производитель намеревается получить аналогичный документ и от канадских властей.

С момента начала поставок Falcon 2000S в апреле 2013 года производитель передал заказчикам 10 машин. В настоящее время в Индии эксплуатируются 22 бизнес-джета Falcon 2000 (различных модификаций). В компании также надеются и на хорошие продажи еще одной модели семейства 2000 – Falcon 2000LXS, который также сертифицирован в Индии в 2013 году.

«Летные характеристики этого самолета превосходны. Клиенты смогут получить салон, дальность и скорость высокопроизводительных больших бизнес-джетов, но также будут иметь возможность использовать аэропорты, типичные для турбовинтовых самолетов», - говорит президент и главный исполнительный директор Dassault Falcon Джон Розанваллон. «Это сочетание дает Falcon 2000S большой выбор по дальности маршрутов, большие возможности по выбору аэропортов и лучшую эффективность работы во многих аэропортах».

Falcon 2000S имеет доступ в 1,5 раза большее количество аэропортов, чем любой другой бизнес-джет в этом классе.

Gulfstream наращивает темпы поставок G650

Gulfstream Aerospace продолжает наращивать темпы поставок заказчикам флагманов G650. По состоянию на середину ноября 2013 года, производитель передал клиентам уже 45 самолетов. А это означает, что, скорее всего, до конца года Gulfstream Aerospace сможет поставить 56 самолетов, преодолев тем самым важную планку в 50 бизнес-джетов G650 за год (в 2012 компания передала шесть самолетов этого типа). К тому же, до конца календарного месяца свои новые самолеты должны получить шесть заказчиков.

Gulfstream продолжает радовать своими новыми G650 в основном американских заказчиков. Из зарубежных поставок ноября можно отметить лишь первый флагман, который получил колумбийский заказчик - финансовый холдинг Grupo Aval Acciones Y Valores, S.A. of Bogota, также два самолета (предположительно из России и Саудовской Аравии) нашли свою прописку на острове Мэн.

Gulfstream Aerospace вообще существенно прибавил к концу года. По результатам работы в третьем квартале 2013 года авиационный сегмент General Dynamics, в который входят Gulfstream Aerospace и Jet Aviation, получил выручку в размере \$ 2,152 млрд., что на \$ 316 млн. (+17,2%) больше, чем в 2012 г. (\$ 1,836 млрд.). А доход за девять месяцев 2013 г. составил \$ 5,983 млрд., что на 18,5% больше чем в прошлом году. Квартальная операционная прибыль подразделения выросла на \$ 108 млн. и составила \$ 369 млн. (+41,4%). Результат за три квартала также впечатляет – рост прибыли составил 35,4%, до \$ 1,068 млрд. В итоге, квартальная рентабельность подразделения составила 17,1% (в третьем квартале 2012 года этот параметр был на уровне 14,2%), а за первые девять месяцев 2013 года – 17,9%.

В этом году Gulfstream планирует поставить 130 «зеленых» самолетов, причем поставки крупноразмерных бизнес-джетов составят почти 80%.



На страже здоровья

Американский долевого оператор NetJets (входит в структуру инвестиционной компании Уоррена Баффета Berkshire Hathaway) на минувшей неделе анонсировал клиентам новое медицинское оборудование, которое будет установлено на всех бизнес-джетах суперсреднего и ультрадальнего классов, которые оператор получает в соответствии с программой обновления самолетного парка.

Новая система «Tempus IC» позволит экипажу наблюдать за состоянием здоровья пассажиров и оперативно реагировать в случае возникновения проблем. Система будет отображать основные показатели состояния организма, включая кровяное давление и электрокардиограмму, а также позволит получать фотоснимки, отражающие общее состояние здоровья пассажиров.



Данные о состоянии здоровья пассажиров, предоставляемые системой, будут затем передаваться команде медиков, которые специализируются на оказании помощи во время полетов. Следуя инструкциям врачей, бортперсонал будет самостоятельно принимать последующие решения в отношении здоровья пассажира и дальнейшего полета. «Благополучие и безопасность пассажиров, несомненно, играют очень важную роль для нашей компании, и новая система контроля за здоровьем пассажиров на борту «Tempus IC» позволит в случае необходимости оперативно оказывать первую помощь», - комментируют в NetJets. Введение данной системы в эксплуатацию поможет NetJets оказывать необходимую медицинскую помощь, как в случае вынужденной посадки, так и при достижении конечного пункта назначения.

Система «Tempus IC», разработанная и выпущенная британской компанией RDT, уже установлена на лайнерах крупнейших мировых авиаперевозчиков. Новая система обладает очень удобным, простым интерфейсом и позволяет значительно ускорить и повысить эффективность оказания первой медицинской помощи на борту.

Напомним, что в течение третьего квартала текущего года 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.

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



В Ульяновской области создают вертолетный центр

Правительство Ульяновской области намерено подписать соглашение с компанией «Аэросоюз» о реализации инвестпроекта по созданию вертолетного центра, чтобы использовать вертолеты Robinson R44 для выполнения ряда госзадач, в том числе — в качестве санавиации, аварийно-спасательных работ и мониторинга лесов и сельхозугодий.

Губернатор Ульяновской области Сергей Морозов на аппаратном совещании поставил перед кабинетом задачу создания в регионе вертолетного центра. По его словам, управляющей компанией «Ульяновский авиационный кластер» (УАК) завершены переговоры с компанией «Аэросоюз» (г. Яхрома, Московская обл., официальный дилер Robinson Helicopter Company), «и теперь ничто не мешает создать в регионе вертолетный центр». «Вертолетная компания «Аэросоюз» готова инвестировать порядка 60 млн рублей в создание в регионе посадочных площадок вместе с вертолетной техникой, а также создать в регионе центр технического обслуживания и ремонта и филиал вертолетной академии для подготовки пилотов», — пояснил кабинету гендиректор УАК, советник губернатора Вильдан Зиннуров. По его словам, условие «Аэросоюза» — потребность в заказах должна быть не менее 30 летных часов в месяц, «и она есть со

стороны министерств и ведомств, среди них — МЧС, минсельхоз, минздрав, администрация губернатора».

Отраслевым министерствам поручено до 10 декабря определить потребность в вертолетной технике, соглашение с «Аэросоюзом» должно быть готово к 20 декабря. «Если будет пройден этот этап, то у нас не за горами и более амбициозные проекты, связанные с вертолетной тематикой», — подчеркнул губернатор.

Гендиректор «Аэросоюза» Сергей Хомяков подтвердил „Ъ“ наличие договоренностей, отметив, что «для начала предполагается закупка одного-двух вертолетов Robinson 44» (стоимость часа полета — 25–27 тыс. рублей). Предполагается, что проект будет реализован в течение года, при этом работа вертолетов может быть обеспечена уже в 2014 году.

Председатель комитета по бюджету регионального заксобрания Алсу Балакишиева не исключает, что связанные с применением вертолетов изменения в бюджет 2014 будут приняты, если экономическое обоснование проекта докажет его эффективность.

Между тем руководитель ульяновского аэроклуба ДОСААФ Владимир Дворянинов обращает внимание на то, что аэроклуб уже больше десяти лет предлагает свой вертолет Ми 2 и самолеты малой авиации для нужд министерств и ведомств, но раньше это никого не интересовало. По его мнению, авиацию для госнужд надо использовать диверсифицированно: для мониторинга лесов — спецсамолеты, стоимость часа полета которых в 3 раза ниже, «или БПЛА, что на порядок дешевле», а для санавиации — Ми 2, «который, в отличие от однодвигательного Robinson 44, имеет право на посадку в городе и способен принять на борт носилки с больными».

Источник: Коммерсантъ Самара



(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

Первый Bell-407GX в Приамурье

В январе 2014 года в распоряжении департамента промышленности и транспорта Приморского края поступит первый вертолет Bell-407GX, который будет поставлен заказчику через московскую компанию Jet Transfer. Данный проект реализуется в соответствии с государственной программой Приморского края «Развитие транспортного комплекса на 2013 – 2017 годы», по которой в этом году был закуплен один вертолет.

По словам исполняющего обязанности директора департамента промышленности и транспорта Приморского края Ивана Тирских, Bell-407GX планируется использовать для обеспечения экстренной и специализированной медицинской помощи, для чего машина будет оснащена дополнительным оборудованием. «Кроме того, вертолет планируется использовать для охраны и защита лесов. Особенно ценными качествами вертолета при выполнении медицинских миссий являются плавность хода и удобство при загрузке пациента в салон», - комментирует г-н Тирских.

Разработанный на базе 407-й модели вертолет Bell-407GX является единственным одномоторным вертолетом в мире, оборудованным авионикой Garmin G1000HTM с системами HTAWS и TIS, а также с функцией движущейся карты и системой синтетического видения. На один из мониторов выводятся полетные данные, тогда как второй работает в режиме мультифункционального дисплея и может отображать обстановку вокруг машины в режиме онлайн по технологии синтетического зрения, адаптированного специально для вертолетов (Helicopter Synthetic Vision Technology). Все данные о полете можно сохранить на флеш-карту для последующего разбора.

Первый Bell 407GX был поставлен в Россию в сентябре текущего года.

Турция получила второй S-92 VIP для премьер-министра

Компания Sikorsky Aircraft поставила Национальной полиции Турции последний из двух ранее заказанных вертолетов S-92 в VIP-конфигурации. Как известно, турецкая полиция заказала эти две машины в 2011-м, а поставка первой из них состоялась в мае текущего года.

В парке турецкой полиции уже имеется один S-92, эксплуатирующийся с 2005 года. Два новых вертолета будут использоваться для транспортировки руководства страны. Как отметил Кэрри Бонд, президент Sikorsky Global Helicopters, Турция является давним и стратегически важным для компании клиентом, а поставка двух новых вертолетов станет очередным

шагом в упрочении партнерских отношений.

Кроме Турции, в настоящее время вертолеты S-92 также используются для перевозки лидеров девяти стран. Этим летом Sikorsky Aircraft официально предложили платформу S-92 правительству США для замены вертолетного парка Marine One.

S-92 разработан с учетом возможности выполнения многофункциональных миссий. В число возможных вариантов применения вертолета входят пассажирские перевозки, поиск и спасение, а также оффшорные полеты. С момента появления на рынке в 2004 году мировой парк S-92 увеличился до 200 единиц.



Технологии API доказывают свою эффективность

В начале 2012 года компания Aviation Partners Inc. (API) из Сиэтла сообщила о результатах, которые были достигнуты с помощью разработанной ей технологии Blended Winglet (вертикальная законцовка крыла с плавным сопряжением). И вот, почти два года спустя API еще раз напоминает об экономическом и экологическом эффекте своих законцовок.

На конец ноября 2013 года законцовки API позволили сэкономить около 4 млрд. галлонов топлива (около 12 млн. тонн), что эквивалентно сокращению выбросов углекислого газа почти на 43 млн. тонн. Компания ожидает, что объем сэкономленного топлива от при-

менения этой технологии будет расти в геометрической прогрессии, и количество галлонов в ближайшие четыре-пять лет достигнет отметки более семи миллиардов. И это подтверждается динамикой последних лет: по данным API, на середину января 2012 года сохранено около 3-х млрд. галлонов авиационного топлива (примерно 9,3 млн. тонн) и снижено выбросов CO₂ более чем на 32,2 млн. тонн.

Технология Blended Winglet является элементом законцовки крыла самолета, которая увеличивает эффективный размах крыльев и удлинение крыла. Законцовки уменьшают вихревое сопротивление крыла, вызванное образованием вихрей на концах крыльев, возникающих из-за разницы давлений на верхней и нижней поверхностях крыльев. За счет уменьшения этого сопротивления повышается топливная эффективность и увеличивается дальность полета. Blended Winglet имеют большой радиус сопряжения и плавный переход от крыла к вертикальной законцовке, что позволяет достичь на 60% большей эффективности по сравнению с обычными законцовками с резким, угловым переходом.

Одной из уникальных особенностей технологии API является то, что она может быть применена как в процессе производства самолета, так и при модернизации эксплуатирующихся воздушных судов. Законцовки сертифицированы и эксплуатируются на Gulfstream II, Hawker 800-й серии, семействе Falcon 2000 и Falcon 900. Совместное предприятие API с компанией Boeing, Aviation Partners Boeing (APB), имеет сертификат на применение законцовок в самолетах Boeing 737-300, 500, 700, 800 и 900, 757-200 и 300 и 767-300ER/F и на соответствующих BBJ. А в этом году компания сертифицировала развитие технологии Blended Winglet – законцовки типа «двойное перо» позволяют сэкономить еще больше топлива.



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.



Nextant идет на Ближний Восток

Nextant Aerospace в рамках салона Dubai Air Show 2013 подписала договор с Jet Aviation Dubai (входит в холдинг Jet Aviation) по техническому обслуживанию самолетов Nextant в странах Ближнего Востока. Ранее аналогичные договоры были подписаны с Jet Aviation Singapore и Jet Aviation Geneva. Согласно подписанному контракту, Jet Aviation Dubai будет выполнять все виды технического обслуживания самолетов Nextant 400XTi.

По мнению Президента компании Nextant Aerospace Шона МакГью, в настоящее время ближневосточные государства динамично развиваются с непрерывным ростом торговли и ВВП, и наравне с этим растет спрос на бизнес-перевозки, особенно региональные. Но особо сильные перспективы в этих странах у производителей, предлагающих рынку самолеты для специальных миссий, включая санитарную авиацию, авиатакси, небольшие грузовые самолеты, учебно-тренировочные самолеты и т.д.

«Nextant с самолетом 400XTi добилась значительного успеха в мире. Последний контракт с ТМС еще раз подтверждает наш новаторский подход к созданию самолетов, сочетающих в себе доступную цену и качество, что способствует росту популярности Nextant 400XTi на рынке. Для нас это первое появление Nextant 400XTi на Dubai Airshow, и мы надеемся, что он придется по вкусу заказчику из региона. Он сочетает в себе наиболее удобную кабину в своем классе и дальность полета, позволяющую выполнять беспосадочные перелеты из Дубая в Каир, Нью-Дели, Афины или Тюмень», - комментирует г-н МакГью.

Центр технической поддержки Jet Aviation в Дубае и собственное FBO компании были открыты в мае 2005 года как совместное предприятие с группой Аль-Мула.

Владельцы стали реже продавать свои бизнес-джеты

Никто не сомневается, что рынок бизнес-джетов значительно изменился за время кризиса. И цифры, которые сейчас у всех на виду – сокращение поставок новых бизнес-джетов, снижение трафика и выброс на вторичный рынок большого числа «лишних» самолетов, говорят о стагнации, несмотря на некоторый оптимизм последнего времени (поставки понемногу растут). Но есть несколько скрытых параметров, которые не позволяют пока говорить о скором восстановлении рынка.

Corporate Jet Investor, со ссылкой на JetNet, сообщает об увеличении времени эксплуатации бизнес-джетов одним владельцем. Так, в 2005 году владельцы бизнес-джетов в среднем летали на своем новом самолете

те в течение 3,6 лет. Теперь эта цифра составляет 4,8 года. То же самое произошло и в сегменте подержанных самолетов, срок нахождения которых в руках одного владельца вырос с 2,1 года до 3,1 года.

И это имеет свое объяснение, поскольку сейчас на продажу выставлено намного больше самолетов, чем в те «тучные времена», и соответственно найти нового покупателя сложнее. Так что, даже если владельцы хотят продать самолет, они сталкиваются с большой конкуренцией, что делает процесс продаж значительно дольше – в настоящее время это занимает в среднем 401 день. Стоит также вспомнить, что в 2008 году флот выставленных на продажу самолетов резко вырос с 1635 до 2608 единиц.

Однако, если посмотреть на данные JetNet, стоит отметить, что в период между 2005 и 2008 годами среднее время, которое владелец эксплуатировал свой бизнес-джет, также выросло. В 2008 году владельцы, как правило, летали на новых самолетах по 4,5 года, поэтому, возможно, в 2005 году была аномалия этого параметра. Но все равно, даже такая цифра несколько меньше, чем нынешняя.

Также стоит рассмотреть количество выставленных на продажу самолетов. По данным компании Amstat, сейчас продается 12,7% мирового флота бизнес-джетов, что на протяжении последних 20 лет является неизменным. JetNet считает, что эта цифра несколько выше (13,3%), но в любом случае не стоит забывать, что общий парк самолетов вырос, так как производители продолжают поставлять новые самолеты (например, с 2008 года мировой флот вырос на 3000 единиц). Тем не менее, по данным JetNet общее количество продающихся бизнес-джетов составляет 2572 машины, что только на 36 самолетов меньше, чем в пиковом 2008 году.



Sikorsky Aircraft подписывает крупный контракт на S-92

Sikorsky Aircraft сообщает о подписании крупного контракта с канадской компанией CHC Helicopter Corporation на поставку девяти вертолетов S-92(R) и опцион на 15 аналогичных машин. Согласно подписанным документам, поставки первых пяти вертолетов запланированы на 2015 год, оставшиеся придут в распоряжение заказчика в течение 2016 года. В случае реализации опциона CHC Helicopter Corporation получит пятнадцать машин до 2018 года.

Сейчас парк CHC Helicopter Corporation состоит из 110 вертолетов Sikorsky, включая 38 S-92 и 67 S-76(R). Всего же Sikorsky Aircraft поставил на рынок более 200 S-92, начиная с сентября 2004 года, когда заказчику был передан первый вертолет. За это время суммарный парк S-92 налетал 600 000 летных часов, при этом в среднем вертолеты имеют налет 90-110 часов и

зачастую эксплуатируются в сложных условиях.

Напомним, что S-92 изначально рассматривался в качестве увеличенного варианта S-70. Разработка S-92 была начата Sikorsky в 1995 году, но работа шла по схеме партнерства с разделением рисков с участием компаний Mitsubishi, EMBRAER, Gamesa и Jingdezhen. В конструкции S-92 нашли воплощение различные конструктивные элементы и системы, заимствованные из других проектов или разработанные на их базе, включая S-70. Среди них - цифровая система управления полетом, автопилот, а также четырехступенчатый редуктор - вариант трехступенчатого редуктора вертолета Black Hawk. Несущий винт - уменьшенный вариант винта вертолета S-70, с композитными лопастями несколько большей хорды и сужающимися законцовками с углом стреловид-

ности по передней кромке 30°, имеет аналогичную титановую втулку несущего винта с эластомерными шарнирами. Кабина в базовом гражданском варианте рассчитана на 19 пассажиров. Первый из четырех прототипов S-92A был облетан 23 декабря 1998 года, он оснащался двумя двигателями СТ7-6D мощностью по 1750 л. с. Серийные машины оснащались более мощными двигателями СТ7-8. Первые поставки заказчику осуществлены в 2004 году - их получателем стала обслуживающая оффшорные нефтепромыслы компания PH1.

CHC Helicopter Corporation — канадская транспортная корпорация, один из крупнейших в мире коммерческих операторов вертолетов. Воздушный флот компании состоит из 320 воздушных судов. Корпорация выполняет вертолетные перевозки в течение более чем пятидесяти лет и в настоящее время работает в тридцати странах мира на всех семи континентах, обслуживая в числе прочих объектов значительную часть крупных морских нефте- и газодобывающих компаний.

Штаб-квартира холдинга находится в городе Сент-Джонс (Ньюфаундленд и Лабрадор), главная операционная база размещается в Ричмонде (Британская Колумбия), за пределами страны компания эксплуатирует операционные базы в Великобритании, Норвегии, Нидерландах, Южной Африке и Австралии.

Основная статья доходов корпорации состоит из предоставления транспортных услуг компаниям, работающим в области нефте- и газодобычи в различных частях света. Помимо этого, CHC Helicopter тесно сотрудничает с компаниями в области обеспечения работы мобильной скорой помощи (санитарная авиация), охраны лесного хозяйства, снабжения удаленных объектов горнодобывающей и строительной индустрии.



Рынок VLJ жив, но сместились акценты

Эксперты британской компании PMI Media опубликовали очередной прогноз развития рынка сверхлегких бизнес-джетов (VLJ), согласно которому можно сделать вывод, что последствия кризиса 2008 года преодолены, но темпы восстановления рынка этого сегмента самолетов пока еще не достаточны.

Специалисты PMI Media называют ближайшие семь лет вторым этапом развития рынка VLJ и прогнозируют поставку за этот период 1700 самолетов. Однако вопреки логике, основными рынками для «малышей» станут страны Юго-Восточной Азии, где темпы

роста экономики достаточно стабильны, а основная аудитория, которая пользуется бизнес-авиацией, понемногу меняет типы воздушных судов, переходя с турбовинтовой техники на реактивную. Но все же PMI Media отмечает, что эту категорию потребителей стоит относить к достаточно обеспеченной прослойке населения, и в данном случае речь идет о втором самолете, который используется для перелетов из «глубинки» в центр и наоборот.

Кроме того, либерализация авиационного законодательства в ряде стран, прежде всего в Китае, подстегивает многих «начинать» свой путь в небо все же с реактивной техники, что, по мнению большинства, престижнее и экономически выгодно. «Пока трудно судить, насколько серьезно отразится появление VLJ на проверенных временем турбовинтовых и поршневых моделях, но в том, что изменения произойдут, сомневаться не приходится. Если производителям VLJ все же удастся в полном объеме открыть новую нишу рынка и вывести заказанное количество джетов, это окажет не только заметное давление на спрос на турбовинтовые и поршневые самолеты, но и подтолкнет других производителей бизнес-джетов и коммерческих лайнеров к переосмыслению системы ценообразования», - считает Филипп Хейс, ведущий аналитик PMI Media.

Техническая революция в частной авиации привела к тому, что при средней стоимости VLJ в \$ 2-3 млн. покупатель получает одно- или двухдвигательный реактивный самолет с высококачественной авионикой, обеспечивающей ту же функциональность, что и бортовые комплексы больших реактивных самолетов. Нехитрая математика показывает, что затраты на покупку каждого из комплектующих сравнительно невысоки, что в конечном итоге не может не повлиять на порядок работы мировых авиастроителей

с поставщиками. Разумеется, предметно говорить об этих тенденциях пока сложно, но очевидно одно: прецедент, который будет иметь последствия для всей отрасли, создан.

Но при этом это вовсе не означает, что в подавляющем количестве стран с развивающейся экономикой будут наблюдаться аналогичные процессы. Согласно прогнозу спрос на рынке, например, латиноамериканских стран упадет с нынешних 21% до 15% к 2019 году. Еще большие потери понесет рынок ближневосточного региона, хотя основные причины здесь в ином. А вот Европа, пожалуй, останется при своих. Ставка многих перевозчиков на использование VLJ в качестве авиатакси, похоже, не сработала, и спрос на данный тип воздушных судов так и останется весьма малым.

«Использование джетов этого класса в схеме авиатакси, с самого начала бывшей одним из приоритетных рынков сбыта для производителей VLJ, практически не оправдывает вкладываемые в эти проекты финансовые средства. Во многом это связано с радикальной новизной бизнес-модели авиатакси, которой, как когда-то программе долевого владения, понадобится несколько лет для стабилизации. Однако основная причина, по нашему мнению, кроется в самих производителях VLJ и молодых компаниях формата авиатакси. Большинство и тех, и других имеют недостаточно стабильное финансовое положение, что вынуждает первых отставать от графика поставок, а вторых тормозить развитие собственного бизнеса из-за трудностей с оплатой изготовления джетов. Этот порочный круг приводит к тому, что авиатакси просто не успевают ввести в эксплуатацию необходимый для самоокупаемости парк (а это несколько десятков, а то и сотен самолетов) и терпят фиаско», - комментируют в PMI Media.



Началась эра Dreamliner VIP

Как стало известно BizavNews, компания Boeing выкатила из цеха окончательной сборки в Сиэтле первый самолет Boeing 787 в VIP-конфигурации, предназначенный для Abu Dhabi Amiri Flight - Presidential Flight Authority (бортовой номер A6-PFC), осуществляющей перевозку первых лиц ОАЭ. Таким образом, ранее анонсированная программа запуска очередного проекта BBJ стартовала.

Предположительно, новый лайнер будет передан заказчику до конца года, после чего новый Dreamliner VIP отправится в один из центров комплектации интерьеров. Сейчас лишь три компании получили соответствующие сертификаты на выполнение работ по установке интерьеров и дополнительного оборудования на Boeing 787: Jet Aviation Basel, Gore Design Completions и Greenpoint Technologies. Конкретно понять, на какую из компаний пал выбор, очень сложно, но, скорее всего, речь идет о Gore Design Completions, которая очень активно продвигала проект и анонсировала контракты на прошедшей NBAA-2013.

До настоящего времени, судьба Boeing 787 VIP была весьма туманна еще с момента начала эксплуатации коммерческих версий этого самолета. Однако в прошлом году президент Boeing Business Jets Стив Тейлор все же рассказал журналистам о работе компании над VIP-версией самолета Boeing 787. По словам г-на Тейлора, в Boeing Business Jets подготовили технические данные и характеристики для бизнес-версии 787-й модели, и в течение 2012-2013 гг. ожидали реакцию потенциальных заказчиков для начала работы над дизайном интерьера и внесения необходимых дополнений в конструкцию лайнера.

Но все же первый лайнер будет поставлен в «зеленой» конфигурации. Стив Тейлор никогда не раскрывал клиентов, с кем были проведены предварительные



переговоры о покупке нового самолета семейства BBJ, однако считает, что количество заказчиков позволяет компании активизировать работу над проектом. В компании считают, что VIP Dreamliner станет хитом на рынке широкофюзеляжных бизнес-джетов.

Ранее г-н Тэйлор говорил о том, что новый Boeing 787VIP будет передан первому клиенту в 2014 году. При этом он отметил, что слоты на поставку новых лайнеров в бизнес-компоновке будут открыты не

ранее, чем в 2019 году. Сейчас Boeing предлагает три самолета из испытательной серии, которые могут быть переделаны в бизнес-версию в самые короткие сроки. Они будут доступны для рынка в 2014 году. Однако вопрос относительно наличия на эти машины клиентов г-н Тэйлор не прокомментировал. И вот, судя по всему, первая машина продана.

Напомним, что Abu Dhabi Amiri Flight также стала и одним из первых заказчиков Boeing 747-8 BBJ.

НБАА озаботилась Олимпиадой в Сочи

Американская ассоциация бизнес-авиации (НБАА) озаботилась работой операторов деловой авиации во время Зимних Олимпийских Игр 2014 в Сочи. По мнению экспертов НБАА, очень важно начать принимать меры по обеспечению рейсов заблаговременно, из-за непредсказуемых условий во время Игр.

«Даже опытные международные операторы, знакомые с этим регионом, могут столкнуться с трудностями из-за специальных процедур безопасности и ограничений в аэропортах», - говорит Джон Козек, специалист по управлению воздушным движением НБАА. «Мы настоятельно рекомендуем операторам работать со сторонними службами планирования полетов или местными компаниями».

Многие из специальных процедур будут действовать в районе Сочи, начиная с 1 января и до 30 апреля 2014 года, в период проведения как Олимпийских, так и Параолимпийских Игр. Слоты и разрешения на посадку в международном аэропорту Сочи будут весьма ограничены, а места для парковки доступны только для рейсов правительственных делегаций, членов Олимпийского комитета или главных спонсоров.

«Большинство рейсов бизнес-авиации в Сочи во время Игр будут осуществляться только для высадки или посадки пассажиров», - говорит Джерри Бэнкс, менеджер ELATE Teams компании Universal Weather & Aviation. «С момента разрешения на посадку вам будет предоставлено двухчасовое окно на земле. И операторы должны быть гибкими, потому что окно может оказаться не в то время, которое они запрашивали».

Ограничение парковки предполагает, что почти все операторы должны будут использовать альтернатив-

ные аэропорты для стоянки. Официальным запасным аэропортом для Сочи стал Краснодар, но здесь в наличии только 50 парковочных мест.

«Если посмотреть на близлежащие аэродромы, то парковочные места в российских запасных аэропортах очень быстро заполнятся», - продолжает Бэнкс. «Мы разрабатываем планы полетов для многих наших клиентов и делаем им стоянку в аэропортах Киева, Стамбула или Афин, которые являются самыми дальними (из запасных), но расположены всего в 90 минутах полета от Сочи».

За исключением литерных рейсов, для бизнес-авиации не будет доступен в Сочи ни таможенный, ни пограничный контроль, поэтому большинство бизнес-рейсов необходимо будет прокладывать через аэропорт с таможней и границей. Для этого подходит не только Краснодар и несколько близлежащих аэропортов, но и любой российский международный аэропорт, где могут обслуживать бизнес-авиацию.

Во время Олимпийских игр аэропорт Сочи ожидает более 200 операций в день с воздушными судами деловой авиации (прилетающих и вылетающих), что более чем в 70 раз превышает типичный трафик.

«Администрация аэропорта дает нам гарантии того, что диспетчеры и наземные службы смогут приспособиться к увеличению трафика, но операторы должны готовиться к некоторым задержкам», - говорит Джерри Бэнкс. «Однако уже сейчас в Сочи наземные услуги ограничены, а во время Игр на них будет очень большой спрос».

Здесь нет подземной системы топливообеспечения, а заправку осуществляют только три заправщика, которые будут обслуживать весь аэродром. По словам

экспертов, настоятельно рекомендуется всем прилетающим бизнес-джетам иметь достаточно топлива, чтобы находиться в зоне ожидания в случае задержек и осуществить вылет в следующий пункт назначения без заправки в Сочи. Кроме топлива, необходимо заблаговременно озаботиться и о других наземных услугах, в том числе об обработке против обледенения, что очень актуально в зимний период.

«Мы призываем наших клиентов уделить внимание подготовительной работе при организации рейса и быть гибкими», - заключает Бэнкс.



Самый длинный бизнес-маршрут закрыт

Авиакомпания Singapore Airlines в понедельник 25 ноября 2013 года закрывает самый длинный коммерческий рейс в мире, выполнив последний полет из Нью-Йорка в Сингапур. Этот маршрут был открыт 9 лет назад и выполнялся на специально подготовленных A340-500, выполненных в 100-местной компоновке бизнес-класса. И такая забота о пассажирах не случайна, так как полет продолжался почти 19 часов. Также в рамках обновления парка авиакомпания отменила прямой рейс из Лос-Анджелеса.

Пять Airbus A340-500, используемые SIA на маршруте в Нью-Йорк (аэропорт Ньюарк), сменит Airbus A380. Новая модель больше по размеру и более экономична, но не предназначена для полетов на такие расстояния. По мнению аналитиков, крест на проекте поставил рост цен на топливо, который сделал этот маршрут экономически невыгодным. С 2004 года, когда был запущен рейс длиной 15 335 километров (9529 миль) с целью угодить бизнес-путеше-

ственникам, цены на авиационное топливо сильно выросли (цена за баррель керосина поднялась с \$ 48 до \$ 128).

«Ультрадальние маршруты оказались неэкономичными, что делает маловероятным в будущем возвращение полетов длительностью 17 часов, которые могут выполняться только на A340-500 или Boeing 777-200LR», - говорят эксперты.

19-часовой полет через Полярный Круг был особенно популярен среди банкиров, путешествующих между Нью-Йорком и Сингапуром. Цены на билеты составляли от \$ 6000 и до \$ 11000 (на последний рейс билеты продавались по \$ 11800), что отсекало простых туристов, которым приходилось лететь с промежуточными посадками, которые добавляли не менее трех часов к времени пути.

Пассажирам последнего рейса были вручены памят-



ные подарочные наборы и сертификаты, а в аэропортах Сингапура и Ньюарка их встречали небольшим фуршетом.

После снятия двух прямых рейсов из США у SIA останется три сверхдальних маршрута – Дубай-Хьюстон, Дубай-Лос-Анджелес и Йоханнесбург-Атланта, причем последний самый продолжительный по времени, 16 часов 20 минут. А самый длинный с точки зрения расстояния принадлежит Qantas из Сиднея в Даллас, но его продолжительность «только» 15 часов 20 минут из-за попутных ветров.

Самые длинные рейсы в мире (по состоянию на ноябрь 2013 г.)

1. Сидней - Даллас (8578 миль)
2. Йоханнесбург - Атланта (8439 миль)
3. Дубай - Лос-Анджелес (8339 км)
4. Брисбен - Даллас (8303 миль)
5. Дубай - Хьюстон (8168 миль)
6. Дубай - Сан-Франциско (8103 миль)
7. Гонконг - Нью-Йорк (8072 миль)
8. Гонконг - Ньюарк (8065 миль)
9. Доха - Хьюстон (8047 миль)
10. Дубай - Даллас (8040 миль)

Выведенные из эксплуатации A340-500 будут переданы Airbus. А производитель собирается вернуть им вторую жизнь в качестве VIP-лайнеров.



PrivateFly выбрала лучшие фото бизнес-авиации

Компания PrivateFly, разработавшая интернет-платформу для бронирования рейсов бизнес-авиации, объявила победителей конкурса Private Jet Photography Awards 2013, который был запущен в честь 50-летия первого рейса бизнес-джета. Для абсолютного победителя был назначен приз в £ 1000, а победа в каждой категории оценивалась в £ 250.

В конкурсе приняли участие сотни фотографов, предложив свое видение бизнес-авиации в пяти категориях - земля, воздух, детали, скорость и экипаж.

«Мы были рады увидеть такой широкий спектр работ от фотографов со всего мира. Каждое изображение было оценено жюри из самых престижных

имен в фотографии. Коллекция работ победителей – это фантастический визуальный рассказ о деловых самолетах, которые переживают свой Золотой Век», - говорит Адам Твиделл, генеральный директор PrivateFly. «Они стали культовым символом и признанной вершиной воздушного транспорта».

Главный приз, а также первое место в категории «Экипаж», заняла работа Хосе Мариа Окана



Аэропорт Марсель, Франция. Март 2013

Хосе Мариа Окана: «Я был капитаном в этом полете – я люблю сочетать две свои страсти. Камера была установлена на штативе за сиденьем и управлялась с помощью пульта дистанционного управления. Вблизи земли огни двигаются быстрее и создают длинные световые следы».

Категория «Воздух», победитель Джим Коепник



Рассвет над озером Мичиган, штат Висконсин. Август 2012

Джим Коепник: «Этот фантастический кадр не был запланирован, но я был на радиосвязи с пилотом, моим фотопartnerом. Я хотел получить четкий задний план и показать озеро ниже самолета. Фотографирование Learjet сзади – это классика, которая создает отличный облик».

Категория «Скорость», победитель Карлос Перейра Варгас



Международный аэропорт Хуан Сантамария, Коста-Рика. Октябрь 2011

Карлос Перейра Варгас: «Во время сильных октябрьских дождей на Коста-Рике большинство самолетов используют взлетно-посадочную полосу 25, которая позволяет сделать отличное панорамирование вдоль мокрой ВПП».

Категория «Земля», победитель Ник Глайс



Категория «Детали», победитель Джон Форд



Аэропорт Паломар, Сан-Диего. Апрель 2013

Джон Форд: «Я назвал это фото «заседание Правления». Это был спонтанный кадр. Мы были на высоте около ста футов, когда я увидел эти самолеты. Моя первая мысль была, что внутри сидят руководители компаний, разговаривающие друг с другом по мобильным телефонам, не выходя из своих самолетов».

Аэропорт Ван Нэйс, Лос-Анджелес. Сентябрь 2011

Ник Глайс: «Этот кадр едва не сорвался из-за дождя. Но я видел просвет в облаках и я знал, что должен быть впечатляющий закат. Я знал, что это будет редкая возможность ... и это случилось».

Вы можете посмотреть работы победителей и занявших вторые места на сайте [PrivateFly](http://PrivateFly.com) или на выставке в London City Airport с декабря 2013 года по январь 2014 года.

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 | 67 903 | 15 724 |
| Business Jet Flights*, YoY change | +24.7% | +0.4% |
| Avinode Demand Idx, last 14 days | +32.7% | -30.3% |
| Avinode Pricing Idx, last 14 days | -0.06% | -0.25% |

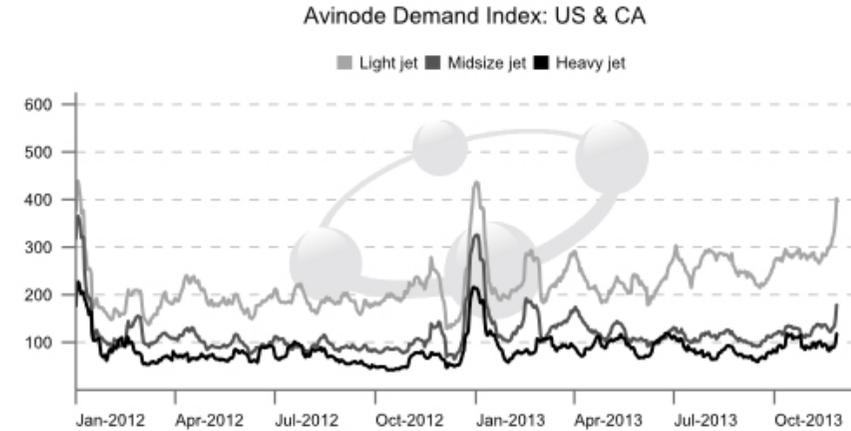
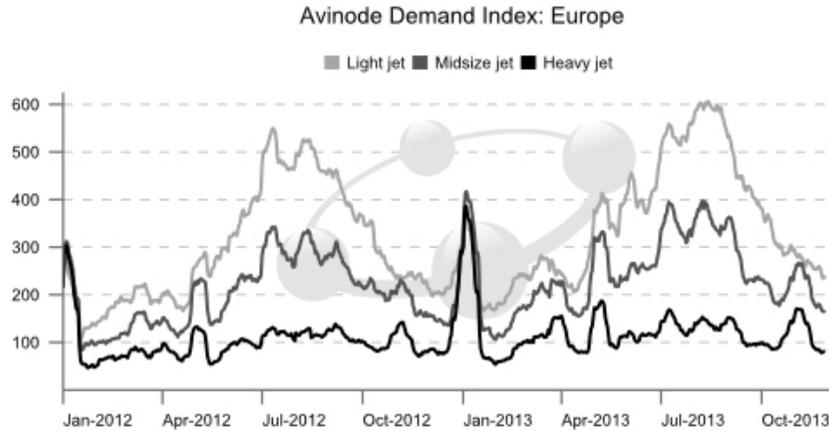
* = Actual flights recorded by FAA/Eurocontrol

продолжение

Индекс спроса

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

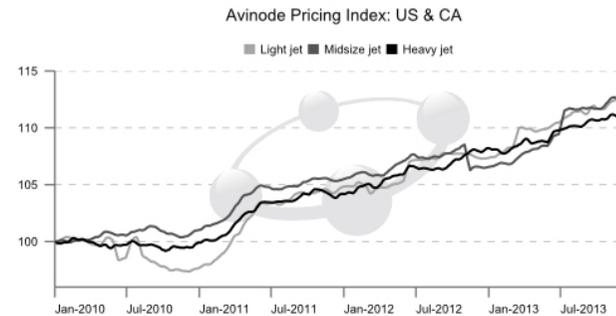
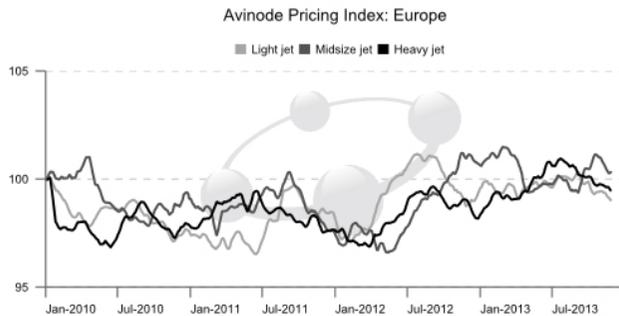
Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR.



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.

