



BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 9 (213) 8 марта 2014 г.

Долгожданная весна вступает в свои законные права. Настроение и погода – соответствующие. На текущей неделе основной информационный поток делали производители вертолетной индустрии, которые подводили итоги своей работы на Heli Expo-2014. В целом выставка получилась весьма богатой на контракты и премьеры.

А в начале недели стало известно, что в России пройдет демонстрационный тур Cessna Citation Sovereign+, который организует «ИстЮнион», официальный представитель по продажам самолетов Cessna Citation в России и СНГ. Новость вдвойне интересна, если учитывать, что новые бизнес-джеты вне выставок в Россию практически не прилетают. А если и устраиваются презентации, то это скорее точечные мероприятия, рассчитанные на очень узкий круг посетителей. И еще, именно Sovereign+ вполне может претендовать в нашей стране на роль «рабочей лошадки», как для владельцев, так и для операторов. Похоже, что появление в России сильного представителя поможет Cessna поправить свои дела на отечественном рынке, который, как не раз заявляли представители производителя, является совершенно не освоенным, но с прекрасным потенциалом.

Ну и в заключение о прекрасном, о наших милых дамах, без которых наша жизнь превращается в скучный набор ежедневных и бессмысленных действий. Именно благодаря нашим прекрасным половинкам и появляется смысл жизни. Хотелось бы от всей души поздравить всех женщин с весенним праздником и пожелать не только традиционно здоровья, но и прекрасного настроения, интересной работы и материального благополучия, любви близких и тепла друзей. Будьте счастливы!



Sovereign+ пролетит по России и Казахстану

С 25 по 28 марта 2014 года компания «ИстЮнион» проводит презентацию новейшего бизнес-джета Citation Sovereign+ в Москве, Санкт-Петербурге, Астане, Алматы и Новосибирске

стр. 20



Парк самолетов деловой авиации вырос

Мировой парк самолетов деловой авиации в 2013 году увеличился на 2,7% и составил 33950 воздушных судов, против 33020 годом ранее

стр. 21



Вертолетный парк подсчитали

Мировой вертолетный парк, так же как и самолетный, в прошлом году показал рост. По данным AVDATA/JETNET, сейчас в мире эксплуатируется 29051 вертолет

стр. 22



Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации. За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: -34,3%; Индекс спроса в Европе: +24,3%

стр. 23



ДОСТУПЕН ДЛЯ ПОЛЕТОВ

Gulfstream G280

Latitude пролетел «с ветерком»

Cessna Aircraft продолжает освещать испытания своего новейшего Citation Latitude. Очередной вехой летных тестов стало достижение первым прототипом максимальных характеристик – максимальной скорости в 440 узлов (506 миль в час), скорости в 0,8 Маха и высоты 45000 футов. Эти данные получены в третьем испытательном полете. Теперь самолет готов к испытаниям на набор высоты 45000 футов с максимальным взлетным весом 29000 фунтов (13150 кг).

Президент и исполнительный директор Cessna Скотт Эрнест говорит: «После первого полета мы нацелились на высокоскоростные возможности Citation Latitude. Latitude стал самолетом, который получил немало новинок от Cessna – широкий фюзеляж, салон с плоским полом и возможностью стоять в

полный рост, автомат тяги, дверь с электроприводом и улучшенный климат салона. Все эти достижения появились после общения с клиентами».

Старший вице-президент Cessna по инжинирингу Майкл Такер продолжает: «С инженерной точки зрения, я очень горжусь командой, разработавшей этот самолет. Он ведет себя очень предсказуемо и надежно и уже в первых полетах показывает характерные черты очень зрелой системы».

Следующие тесты Citation Latitude будут сосредоточены на низкоскоростных характеристиках. Сертификация бизнес-джета ожидается во втором квартале 2015 года.



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

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

Продолжая сотрудничество

В период с 26 февраля по 01 марта 2014 года работниками ЗАО «Авиакомпания «Меридиан», в рамках мероприятий по одобрению и признанию АУЦ «Flight Safety International» (Paris) со стороны Росавиации, был проведен внешний аудит деятельности центра на соответствие требованиям международного, национального законодательства, а также внутренних требований авиакомпании.

В область аудита вошли вопросы организации переподготовки членов кабинного экипажа на Hawker 750 и Gulfstream 450, вопросы аварийно-спасательной подготовки членов летного и кабинного экипажа, подготовка по оказанию первой доврачебной помощи. Отдельно проверялись вопросы взаимодействия

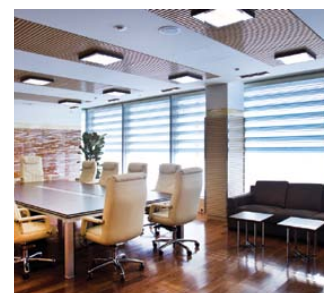
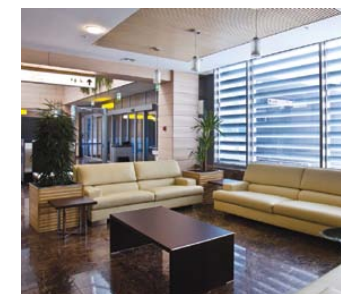
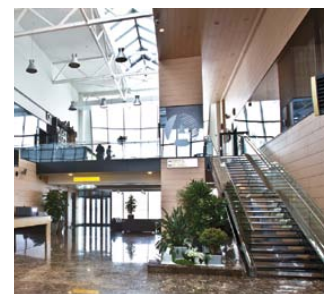
членов летного и кабинного экипажа воздушного судна в обычной, внештатной и аварийной ситуациях.

В ходе аудита работниками авиакомпании проведена проверка оснащенности учебной базы Центра, подготовленности инструкторского состава, наличия необходимой документации и эффективность системы контроля качества учебного процесса.

По результатам проведенного аудита Совет по безопасности полетов авиакомпании оценил риски по выявленным замечаниям как незначительные и рекомендовал руководству эксплуатанта продолжить сотрудничество с АУЦ.



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

«Хелипорт Москва» расширяет площадь для базирования вертолетов

В «Хелипорт Москва» принято решение о строительстве дополнительных ангаров для хранения вертолетов. Необходимость расширения площадей вызвана высоким спросом на услугу базирования со стороны клиентов и увеличением собственного авиапарка.

В существующих ангарах «Хелипорт Москва» на данный момент базируется порядка 20 клиентских судов и примерно 10 вертолетов из собственного авиапарка компании. Новые ангары будут способны вместить дополнительно около 60 вертолетов. Многие места уже забронированы заинтересованными клиентами.

Заместитель генерального директора «Хелипорт Москва» Нина Абулова комментирует: «Клиенты ценят наше месторасположение, которое во многом уникально – всего 500 метров от МКАД по Новорижскому шоссе. Как известно, полеты на вертолетах над Москвой пока запрещены. Поэтому «Хелипорт Москва» остается одной из самых близких к столице площадок, где можно базировать свою винтокрылую машину. Кроме того, дополнительное место в ангарах требуется и для собственного авиапарка, который активно расширяется – только с начала 2014 года в него было вложено порядка 260 млн. рублей».



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



Russian United Business Aviation Association

МОСКВА. АЭРОПОРТ «ШЕРЕМЕТЬЕВО»

«Эйр Самара» запаздывает с выходом на рынок

На сайте Счетной палаты Самарской области недавно был опубликован отчет, в котором перечислялись результаты проверки эффективности участия региона в ОАО «Самараоблавтотранс» (СОАТ) в промежуток времени с 2011 до 2013 года. Согласно данным отчета, региональная авиакомпания «Эйр Самара», которая контролируется СОАТ, рискует крайне неудачно выйти на рынок, поскольку затянула сроки закупки самолетов. Мероприятия по приобретению воздушных судов оказались перенесены на 2014 год, а это означает вероятность финансовых рисков – соответствующий сегмент рынка могут занять другие авиаперевозчики.

Проверка показала, что из областного бюджета «Эйр Самара» получила сто миллионов рублей. Но вместо того, чтобы внести инвестиции в уставной капитал

и закупать самолеты (для чего деньги изначально и были предназначены), СОАТ до 2013 года размещал их в коммерческих банках, чтобы получать доход, который в итоге составил 11,5 тысяч рублей. Причем запланированные сто миллионов авиакомпании перечислили только после того, как Счетная палата провела в декабре 2011 года очередную проверку.

Счетная палата сочла, что бюджетные 100 миллионов рублей были использованы «Эйр Самара» не по назначению. Лишь в 2014 году перевозчик купил девять новых самолетов Beechcraft KingAir 350i. В январе 2014 года первые три самолета прибыли в распоряжение авиакомпании. Финансирование сделки осуществляет ОАО «Государственная транспортная лизинговая компания».





Moscow
4-6 september 2014

*Top Business Aviation Show
in Eastern Europe and Asia* / more than 30 aircraft and helicopters
more than 80 world leading companies
more than 8000 visitors



Organized by  **Vnukovo-3**

Phone: +7 495 648 2806 www.jetexpo.ru
E-mail: info@jetexpo.ru

Bell удачно выступил на Heli Expo 2014 | На AW609 уже можно прокатиться

Компания Bell Helicopter объявила о заключении в рамках выставки Heli Expo 2014 соглашений на приобретение 196 новых вертолетов. На выставке производитель продемонстрировал макеты новых Bell-505 и Bell-525, на которые и пришлись основные заказы. На стенде также выставлялись Bell-407GX и Bell-429WLG.

В дополнение к анонсу Bell 505 компания также представила сайт www.bell505.com, который позволяет клиентам сконфигурировать будущий вертолет для свои нужд.

Всего Bell Helicopter на Heli-Expo получил соглашения о намерениях на 171 Bell 505 Jet Ranger X, 10 Bell 525 Relentless, а также 8 заказов на Bell 407GX, 5 – на Bell 412EP и 2 – на Bell 429.

Кроме мероприятий на стенде, Bell организовал демонстрационные полеты на Bell 407GX и Bell 429 для более 160 потенциальных клиентов, гостей и журналистов.

Подводя итоги участия Bell Helicopter в Heli Expo 2014 президент и исполнительный директор Bell Helicopter Джон Гаррисон сказал: «Мы по-прежнему показываем нашим клиентам первым все, что мы делаем, и мы рады видеть отдачу от этих инвестиций».

Александр Евдокимов, генеральный директор Jet Transfer, представитель Bell Helicopter в России и Украине, сообщил следующее: «Высокие достижения компании Bell Helicopter обусловлены тем, что в своей деятельности компания руководствуется, прежде всего, интересами своих клиентов. Мы неустанно следуем этому принципу в нашей повседневной работе с клиентами, тем самым мотивируя их обращаться к нам снова и снова».

К выставке Heli-Expo 2014 компания AgustaWestland смогла добиться разрешения выполнять демонстрационные полеты с пассажирами на борту на прототипе конвертоплана AW609 Tiltrotor. И это несмотря на то, что еще даже не начались сертификационные испытания летательного аппарата.

Тем не менее, FAA дала разрешение на демополеты с условием, что навыки будущих пассажиров (а речь идет о членах экипажей потенциальных заказчиков) будут проверены летчиками-испытателями производителя, они пройдут курс на тренажере конвертоплана и получат допуск в качестве второго пилота. И во время выставки Heli-Expo 2014 два счастливица, которые заранее прошли подготовку, смогли совершить полеты на AW609, стартовав в районе стадиона в Анахайме и пролетев вдоль берегов Южной Калифорнии.

Один из «пассажиров», пилот компании Chevron Патрик Невин, в настоящее время летающий на AW139, высоко оценил летные характеристики AW609. Полет



продолжался около 25 минут, и в нем были продемонстрированы все этапы – вертикальный взлет и посадка, переходные режимы и полет на крейсерской скорости. «Бортовое оборудование AW609 напоминает авионику традиционного вертолета, и поэтому знакомо и легко осваивается вертолетчиками», - сказал после полета Нивен. «Как пилоту, работающему на оффшорных маршрутах, мне ясно, что AW609 обладает уникальными возможностями, как по скорости, так и по дальности, для полетов на глубоководные нефтяные платформы».

Вертолетостроитель рад ситуации, когда кому-то, кроме экипажа испытателей, разрешено летать на борту AW609 Tiltrotor. «Пару месяцев назад не могли себе представить, что получим разрешение в FAA», - говорит представитель компании. «Теперь мы сможем дать потенциальным клиентам почувствовать ощущение от полета на AW609. Это только начало, поэтому, возможно, позже мы сможем сделать для клиентов больше».

На Learjet 75 по Латинской Америке

Bombardier начинает демонстрационный тур по Латинской Америке на своем новом легком бизнес-джете Learjet 75. Причем, даты турне совпадают с несколькими ключевыми шоу в этом регионе. Начинается тур 5 марта 2014 года на выставке Aero Expo в аэропорте Толака (Мехико), а завершится на шоу FIDAE в Сантьяго, Чили, 25-31 марта. Bombardier также продемонстрирует самолет во время остановок в Панаме, Гватемале, Колумбии и Бразилии.



«Мы очень гордимся тем, что впервые сможем показать в регионе наш новый Learjet 75», - говорит Стефан Лерой, региональный вице-президент Bombardier Business Aircraft по продажам в Латинской Америке. «Этот самолет, совместивший в себе современные технологии, наследие Learjet и высокие характеристики, был разработан с учетом потребностей наших клиентов. Мы убеждены, что Learjet 75 поможет не только сохранить, но и увеличить нашу долю в регионе».

Bombardier поставил первые серийные Learjet 75 в последнем месяце 2013 года.

Million Air Dallas получает Global 5000

Как стало известно BizavNews, американский оператор Million Air Dallas приступил к коммерческой эксплуатации 12-местного Bombardier Global 5000 (бортовой номер N626DJ), который будет выполнять чартерные рейсы. В настоящее время в парке компании находятся Gulfstream G650, Global 5000, Gulfstream G450, Gulfstream G-IV SP, Embraer Legacy, Challenger 850, Challenger 300, Citation Sovereign, Hawker 800XP, Citation Ultra и Citation CJ3.

Новый бизнес-джет внесен в свидетельство эксплуатанта оператора и будет базироваться в собственном бизнес-терминале компании, который был открыт в начале 2013 года в аэропорту города Адиссон (Даллас). Самолет 2004 года выпуска был приобретен Million Air Dallas у компании Dwight Management LLC и перед вводом в эксплуатацию получил абсолютно

новый салон с современными системами развлечения на борту и необходимым набором инструментов для бизнеса. Все работы по техническому обслуживанию самолета будут выполняться в базовом комплексе Million Air Dallas. До конца года компания планирует приобрести еще один аналогичный самолет.

Первоначально Million Air Dallas планирует эксплуатировать Global 5000 исключительно внутри США, но с получением второго самолета география полетов расширится, и оператор будет предлагать как транс-американские, так и трансатлантические полеты.

Million Air Dallas, входящая в Million Air Group, работает на рынке бизнес-перевозок с 1984 года. Основные направления бизнеса: чартерные рейсы, управление воздушными судами и аэропортовая деятельность.



В Стране Басков ждут VIP-пассажиров

Баскский региональный аэропорт Биарриц (LFBZ) инвестировал более € 800 тыс. (\$ 1 млн.) в усовершенствование инфраструктуры для деловой авиации. Спустя почти двадцать лет функционирования, администрация аэропорта собирается полностью обновить терминал для бизнес-авиации.

«Мы уверены, что наши постоянные клиенты, операторы и дружественные нам брокеры оценят все плюсы обновленного терминала», - объясняет Дидье Риш, глава администрации аэропорта Биарриц. «Мы рады тому, что Биарриц и весь регион в целом являются значимым и важным местом назначения для бизнеса уровня VIP».

Биарриц давно известен, как аэропорт, предоставляющий местным и транзитным пассажирам и экипажам индивидуальный, внимательный сервис с широким спектром услуг, таких как эффективное содействие при прохождении таможни и иммиграционной службы, залы ожидания мирового уровня, аренда автомобилей на месте и многое другое. «В основе нашей репутации лежит надежный сервис высокого уровня. Мы уверены, что наш ассортимент услуг станет прекрасным дополнением к предлагае-

мым аэропортом сервисам и расширит положительный опыт всех посетителей Биарриц. Мы с воодушевлением ожидаем возможности познакомить посетителей со всем, что Страна Басков может им предложить», - поясняет Дидье Риш.

Биарриц имеет клиентскую базу, насчитывающую порядка 500 летных отрядов, использующих LFBZ как основной пункт для топливной заправки между Ближним Востоком и северной Америкой. Аэропорт отличается тем, что способен принять самолеты любого типа и размера, благодаря взлетно-посадочной полосе длиной 2250м x 45м (7,382 x 147 футов).

Аэропорт функционирует с 09:00 до 18:00 местного времени зимой и с 09:00 до 21:00 летом с возможностью продления работы аэропорта по запросу клиентов (с 06:00 до 23:00 местного времени).

В 2013 году аэропорт Биарриц (LFBZ) зафиксировал рекордное количество 2000 рейсов бизнес авиации, от ACJ до CJ1. На ближайшее будущее запланировано предоставление ангаров клиентам, желающим базировать здесь свои частные самолеты.

Аэропорт Биарриц — французский аэропорт, расположенный на территории коммун Англет (90 %) и Биарриц (10 %) в департаменте Атлантические Пиренеи региона Аквитания. Аэропорт был образован в 1950-х годах. Здание аэровокзала, диспетчерский пункт, ангар компании Dassault Aviation и аэро-клуб находятся на территории Англет, а западный край взлетно-посадочной полосы — на территории Биаррица. Аэропорт находится в центре городской агломерации, что встречается довольно редко во Франции, и пассажирам требуется совсем немного времени для поездок между аэропортом и центрами соседних городов.



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 туризм становится перспективным

На сегодняшний день аэротуризм - одно из наиболее перспективных и приоритетных направлений в деятельности компаний. Уже сейчас клиенты вертолетных компаний «Хелипорт Москва» и «Авиамаркет» могут отправиться на экскурсию в самые красивые города не только Московской области, но и соседних регионов. Эти маршруты максимально зрелищны и интересны. С вертолета можно увидеть величественную архитектуру старинных российских городов или достопримечательности Подмосквья, отправиться на отдых или на охоту, посетить природные памятники или спрятаться от городской суеты в самых отдаленных уголках России.

«В Московской области и других регионах есть множество уникальных маршрутов и необычных мест, куда можно добраться только на вертолете. Мы хотим дать нашим клиентам возможность увидеть все чудеса собственными глазами. Мы фактически открываем новые интересные направления, которые до этих пор просто никто не предлагал - комментирует

руководитель отдела аэротуризма и бизнес-перевозок «Хелипорт Москва» Надежда Павлова. – Например, известный источник Гремячий ключ, который привлекает сотни паломников и просто любопытных. По легенде этот святой родник появился благодаря молитве Сергия Радонежского, останавливавшегося в этих местах на ночлег. Добраться до ключа, особенно осенью и весной, на машине практически невозможно – грунтовую дорогу часто размывает после дождей».

Подобной программы аэротуризма пока нет ни у одной компании, которая предлагает воздушные экскурсии. Дело в том, что именно специалисты «Хелипорт Москва» занимаются разработкой собственных оригинальных туристических авиамаршрутов. С их помощью клиенты компании смогут узнать и исследовать минеральные источники и живописные водопады, песчаные карьеры и аномальные зоны Подмосквья или даже увидеть загадочное Черное Озеро.



(THINK BUSINESS)

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

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

* думайте о бизнесе
Thinking without limits

EUROCOPTER
VOSTOK

AN EADS COMPANY

Продается первый российский Bell-429

Правительство Челябинской области официально выставило на торги вертолет Bell 429, который был приобретен по требованию экс-главы региона Михаила Юревича. Челябинский областной фонд имущества опубликовал [заявку](#) на проведение аукциона по продаже воздушного судна.

- Государственный и регистрационный знаки воздушного судна – RA-01939
- Год выпуска – 2010 год. Налет составил 401 час.
- Дальность полета составляет 800 км при крейсерской скорости в 273 км/ч.
- Максимальное количество пассажиров в салоне — семь человек.

По состоянию на 17 февраля 2014 года выполнено трехгодичное техническое обслуживание, а также выполнено периодическое техническое обслуживание



по форме 400 часов. Вертолет в базовой конфигурации сертифицирован для полетов по приборам (ППП) с одним пилотом. Сертификация по наиболее жестким требованиям Категории А обеспечивает высокий уровень безопасности полетов. Однако дата аукциона, равно как сроки подачи заявок, а главное — стоимость лота пока не объявлены.

Напомним, что врио губернатора Борис Дубровский заявил о сокращении бюджетных расходов. Поскольку сам вертолет обошелся казне в 289 млн рублей, а на его обслуживание ежегодно тратится до 55 млн, то это имущество было сразу же включено в список на продажу.

Именно этот вертолет считается первой подобной машиной, поставленной в Россию.



VIP Gate to Moscow

**AVCOM-Domodovo
Business Aviation Center**

«ЮТэйр» вновь получает вертолеты Ми-8АМТ

Холдинг «Вертолеты России» передал авиакомпании «ЮТэйр» пассажирский вертолет Ми-8АМТ (Ми-171). Как сообщили представители авиаперевозчика, вертолет Ми-8АМТ был предоставлен в VIP-комплектации и будет использоваться исключительно в интересах заказчика из нефтегазовой компании.

Судя по покраске, полученный вертолет (бортовой регистрационный номер RA 22321) будет эксплуатироваться в интересах компании «Новатэк» — крупнейшего российского независимого производителя природного газа. Эта поставка осуществлена в рамках контракта на 40 вертолетов данного типа, подписанного авиакомпанией в середине 2011 г. Ранее, в 2008 г., «ЮТэйр» разместила заказ на такое же количество вертолетов Ми-171, который был выполнен в 2010 г. Всего в рамках двух упомянутых контрактов «Вертолеты России» поставили перевозчику 44 вертолета.



Срок окончания поставок по контракту 2011 г. пока не определен, авиакомпания будет осуществлять в рамках этого контракта разовые поставки вертолетов Ми-8АМТ под конкретные заказы, рассказал АТО.ru представитель перевозчика. Изначально завершение поставок по этому контракту ожидалось в 2013 г., но после получения первых машин авиакомпания начала переговоры по уточнению технического облика вертолета. Как объяснили в «ЮТэйр», авиакомпания продолжает переговоры с «Вертолетами России» и не планирует в ближайшее время новых массовых поставок по данному контракту.

Пассажирский вертолет Ми-8АМТ, переданный «ЮТэйр», оснащен современным пилотажно-навигационным оборудованием, которое позволяет расширить потенциал его применения. Для повышения безопасности полетов на вертолете установлена бортовая многофункциональная система GPS/ГЛОНАСС и система раннего предупреждения близости земли, а также блок кислородного питания для пассажиров. Комфорт кабины улучшен за счет дополнительной тепло- и звукоизоляции, системы отопления и вентиляции, удобных кресел. Согласно данным «ЮТэйр», в настоящее время авиакомпания эксплуатирует более 50 вертолетов типа Ми-171/Ми-8АМТ.

Авиакомпания «ЮТэйр» — крупнейший вертолетный оператор России. Ее парк вертолетов самый большой по грузоподъемности в мире и на сегодняшний день состоит более чем из 350 машин российского и зарубежного производства. Кроме семейства Ми-8 (Т/МТВ/АМТ/171) она эксплуатирует Ми-26, Ка-32, Eurocopter AS350/355, Во-105, AgustaWestland AW139, Robinson R44.

Источник: АТО

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.



ЕхесуJet занялась вертолетами

ЕхесуJet Eurore запускает коммерческие вертолетные чартеры и услуги по управлению вертолетами в лондонском аэропорту Кембридж, где у компании есть собственный FBO. Расширение спектра предоставляемых услуг стало возможным после получения компанией в Управлении гражданской авиации Великобритании вертолетного сертификата эксплуатанта.

В настоящее время вертолетный флот ЕхесуJet Eurore включает два Eurocopter EC155, которые базируются в аэропорту Кембридж. Также компания находится на завершающей стадии переговоров об управлении еще двумя вертолетами.

Операционный директор ЕхесуJet Eurore Джон Брунелл говорит: «Здесь наблюдается большой спрос на вертолетный сервис со стороны наших клиентов, летающих на самолетах. Вертолетный трансфер — это быстрый и гибкий сервис для профессионалов, который подходит для коротких рейсов в пункты назначения, где нет аэропорта. Мы ожидаем, что услуга будет пользоваться популярностью среди руководителей, так как это позволит им посетить несколько мест в течение одного дня. Однако мы также ожидаем, что будет высокий спрос на вертолетные услуги и для досуга, ведь вертолет позволяет клиентам приземлиться в удобных местах, например, в отелях, ресторанах и на спортивных мероприятиях».

Для вертолетного подразделения компания ЕхесуJet Eurore наняла команду опытных специалистов, в том числе директора по летной эксплуатации вертолетов и руководителя учебного вертолетного подразделения.

Месаер представил новый VIP-салон для Bell-429

Итальянская компания Месаер Aviation Group (MAG), специализирующаяся на разработке и производстве технологических узлов и запчастей для самолетов и вертолетов, представила новую концепцию интерьера для вертолета Bell-429. Полномасштабный макет четырехместного салона был представлен на прошедшей в конце февраля выставке Heli Expo 2014. По мнению экспертов, это самый роскошный салон, который был разработан для вертолетов этого типа. Интерьер создан дизайнерским ателье Месаер Aviation. Основными направлениями работы дизайнеров стали шумоизоляция и максимум комфорта для пассажиров. Практически все элементы отделки производятся и устанавливаются вручную с использованием материалов самого высокого качества, в том числе натурального дерева и кожи.

В новом интерьере появилась возможность интеграции пассивной системы подавления вибраций SILENS System, которая ранее была сертифицирована для установки на вертолетах AW139. В комплект оснаще-



ния салона также входит доработанная многофункциональная система IFEEL, существенно облегчающая управление всем оборудованием пассажирской кабины и беспроводной интернет. С помощью применения современных шумоизоляционных материалов в вертолете можно разговаривать почти шепотом, по крайней мере, об этом говорят разработчики. Да и сами дизайнерские решения весьма революционны для вертолетов этого класса. В компании также предлагают разработку персонального дизайна для конкретного воздушного судна, но, конечно же, в рамках концепции.

Новый интерьер для Bell-429 будет доступен для новых машин в качестве дополнительной опции. При желании компания переоборудует салон и на эксплуатирующихся машинах. Месаер, занимающаяся разработкой и интеграцией авиационных интерьеров, в настоящее время владеет несколькими дизайнерскими центрами в Европе, а именно: в Вергиате (Италия), Йовилле (Великобритания) и Москве (Россия). Кроме того, компания имеет центры в Филадельфии и Пенсильвании (США).

Месаер также анонсировал работы по созданию аналогичного интерьера и для Bell-525.

У Месаер Aviation также имеется опыт сотрудничества с производителями частных самолетов и вертолетов: произведенные ею элементы используются на таких известных моделях как вертолеты AgustaWestland AW109 Grand, AW119, AW139, Bell-412, 429; самолеты Eclipse 500/550, Diamond D-Jet, Gulfstream G650, G550 и G450.

По состоянию на конец 2013 года в мире эксплуатируется 117 вертолетов Bell-429.

Авиатакси – как панацея от пробок

Дубайский оператор Seawings (организует воздушные экскурсии на гидросамолетах) и провайдер по обслуживанию рейсов деловой авиации Jetex Flight Support сообщают о запуске совместного проекта авиатакси в Дубай – «Beat The Traffic».

Согласно данным партнеров, первым маршрутом авиатакси станет аэропорт Dubai World Central (Al Maktoum International Airport) - отель Creek Park Hyatt. На маршруте продолжительностью 20 минут будут курсировать девятиместные Cessna 208 Caravan в VIP-конфигурации. Со своей стороны Jetex Flight Support будет предлагать новую услугу в качестве бонусов для бизнес-пассажиров, прилетающих в Al Maktoum International Airport и пользующихся услугами FBO компании. Как отмечают в компаниях, новый продукт обязательно станет популярным, благодаря сочетанию скорости и комфорта. Поездка по такому же маршруту на машине займет не менее 50 минут при условии отсутствия пробок.

В будущем компании планируют развивать аналогичные услуги и в других эмиратах. В качестве конечных пунктов называются отели Emirates Palace и Viceroy в Абу-Даби, отель Waldorf Astoria в Рас-эль-Хейме, курорт Anantara на острове Сир Бани Яс и Al Dana в Фуджейре.

Сейчас главными задачами партнеров является оборудование причалов в соответствии с нормами авиационной безопасности. В компаниях также подчеркивают, что Cessna 208 Caravan – универсальный самолет, способный взлетать и садиться как на воду, так и на обычные взлетно-посадочные полосы, и поэтому в будущем планируется развивать сеть и в других эмиратах, не имеющих «выхода к морю». Seawings работает на рынке ОАЭ с 2007 года. Основным бизнесом компании являются воздушные экс-



курсии над достопримечательностями города Дубай и чартерные полеты по 25 направлениям в ОАЭ. Компания имеет несколько оперативных баз вблизи крупных отелей Дубай. За последние два года в компании отмечают и рост индивидуальных полетов, именно в крупные аэропорты ОАЭ.

«Сейчас мы наблюдаем весьма интересный тренд. Все чаще наши клиенты выбирают услуги Seawings в качестве воздушного трансфера в международные аэропорты, что свидетельствует о том, что частные авиационные перевозки, даже в формате нашей страны, имеют большой потенциал для развития. Наша компания постоянно следит за развитием этого сегмента, предлагая пассажирам комфорт и

свободу выбора. Вкупе с гибкой ценовой политикой, мы будем развивать и собственный воздушный парк, однако отдавать предпочтение все же «универсальным» самолетам, которые можно использовать и на суше и на море», - комментируют в компании.

Партнер Seawings - компания Jetex Flight Support - была создана в 2005 году в Дубай. В настоящее время компания работает в различных сегментах обеспечения услуг бизнес-авиации – наземное обслуживание, топливообеспечение, планирование рейсов, консалтинг и другие услуги. Офисы Jetex Flight Support расположены по всему миру - Дубай, Пекин, Париж, Шеннон, Киев и в других городах.

Jet Edge использует высокий спрос на G650

Американский оператор бизнес-авиации Jet Edge продал частному клиенту из Японии флагманский бизнес-джет Gulfstream G650, сообщает Corporate Jet Investor. Известно, что самолет был продан за \$71 млн., но при этом будет продолжать эксплуатироваться американской компанией. Бизнес-джет (бортовой номер N650PH) был четвертым серийным самолетом американского производителя и принадлежал владельцу крупной розничной сети Swap Shop Престону Хенну. Однако в день поставки он был отдан обратно в аренду Gulfstream Aerospace и использовался в качестве самолета-демонстратора на выставках и авиасалонах в течение последних семи месяцев.

Как выяснили в Corporate Jet Investor, новым владельцем самолета стала японская компания розничной торговли Fast Retailing Co., которая также имеет определенные финансовые интересы в США. В Fast Retailing Co. данную информацию не подтвердили, но и не опровергли. Аналогичной позиции придерживается и Jet Edge. Известно, что самолет сохранит флаг американского оператора и будет базироваться в аэропорту Van Nuys (Лос-Анжелес) и в столичном токийском аэропорту Haneda International Airport.

Рыночная стоимость нового G650 сейчас составляет \$65,5 млн., при этом ближайший слот для поставки – вторая половина 2017 года. Это означает, что с учетом

неопределенности на мировых финансовых рынках (цена рассчитывается на основании различных индексов и прогнозов финансовых аналитиков) фактическая стоимость самолета к 2017 году, скорее всего, составит более \$70 млн. Кстати, г-н Хенн заплатил за свой самолет \$58,5 млн. и тем самым сумел заработать \$12,5, не эксплуатируя самолет.

Gulfstream Aerospace всячески препятствует спекуляциям с флагманом G650, прописывая в контрактах запрет на продажу самолетов до его получения заказчиком. Также производитель всячески пытается препятствовать и спекулятивным авансам на новый самолет, вплоть до получения заказчиком бизнес-джета. Однако это уже третий случай, когда формально эти условия договора были нарушены и заказчики даже не эксплуатировали лайнеры, выставляя их на продажу. Так за \$72 млн. Freestream Aircraft продал G650 Берни Эклстоуна тайскому бизнесмену Вичай Сриваддханапрабху. По аналогичной схеме «ушел» и второй борт, проданный компанией Jet Business частной японской инвестиционной компании. Тогда сделка была оценена в \$70 млн. И в будущем различные обстоятельства все же «выбросят» на рынок определенное количество новейших самолетов Gulfstream, а желание его приобрести, даже по таким завышенным ценам, есть у многих, считают эксперты.

Но в компании Jet Edge не считают продажу самолета спекулятивной сделкой. «Приобретение G650 даже с вторичного рынка является очень трудным юридическим механизмом, прежде всего с учетом повышенного спроса во всем мире (правда о каких трудностях говорят в Jet Edge, догадаться сложно). Мы надеемся, что эта сделка принесет компании дополнительный импульс и укрепит ее позиции, не только как игрока рынка бизнес перевозок, но и как серьезного и надежного партнера при сделках купли/продажи», - комментируют в Jet Edge.



Тяжелые бизнес-джеты на пике формы

Отчет GAMA за 2013 год стал давно ожидаемой «сенсацией» – наконец-то производители бизнес-джетов превысили уровень поставок по сравнению с предыдущим годом. Это случилось впервые за последние пять лет. Однако такие результаты стали возможны только благодаря буму на тяжелые дальние бизнес-джеты.

Данные GAMA показывают, что общие поставки бизнес-джетов увеличились с 672 самолетов в 2012 году до 678 в прошлом году. И хотя эти значения далеки до пиковых 1145 поставок в 2008 году, крупногабаритные бизнес-джеты достигли рекордных уровней в течение последних 12 месяцев: в 2013 году клиентам было передано 280 сверхдальних бизнес-джетов (за исключением модифицированных самолетов), по сравнению с 256-ю в 2008 году и 237-ю в 2012 году.

Gulfstream показал очень сильный год – 121 большой самолет, в том числе поставлены первые флагманские G650, по сравнению с 94 в 2012 году. И хотя Gulfstream не выделяет отдельные модели, по данным Flightglobal Ascend Online ясно, что сильное влияние на общие поставки оказало начало производства новой модели: 41 – G650, 47 – G550 и 33 – G450.

Тем временем Bombardier зафиксировал совокупный рост поставок большого Challenger 605, дальнего Global 5000 и сверхдальнего Global 6000 – с 88 в 2012 году до 94 в прошлом году. Dassault также увеличил поставки (в линейке компании присутствуют крупногабаритные бизнес-джеты) с 66 в 2012 до 77 самолетов, в том числе поставлено рекордное количество флагманских Falcon 7X – 43 единицы. Президент GAMA Пит Банс объясняет рост поставок деловых самолетов с большим салоном растущим числом корпораций, которым для работы требуются дальние поездки.

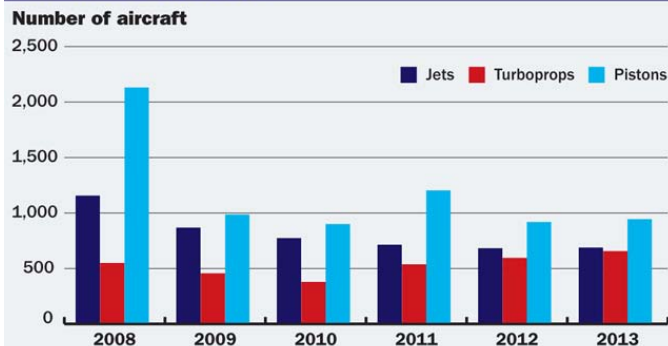
В нынешнем состоянии рынка отчетливо виден контраст в разных категориях деловых самолетов. Так, например, поставки легких бизнес-джетов упали с пика в 355 в 2008 году до 185 в прошлом году, чуть-чуть превысив достижения 2012 года – 183 самолета. Сегменту средних бизнес-джетов также приходится туго – 355 поставленных самолетов в 2008 году, 148 в 2012 году и только 140 в прошлом году. Отчасти плохие показатели в последние годы в сегменте легких и средних самолетов связаны с решением в 2012 году Beechcraft закрыть семейство Hawker и сосредоточиться исключительно на производстве винтовых самолетов.

«Хотя традиционные покупатели этих категорий воздушных судов (такие как средние и крупные компании) создали значительные денежные резервы, сейчас еще достаточно сильна экономическая неопределенность, и они не хотят брать на себя обязательства по покупке новых самолетов», – говорит Пит Банс.

Несмотря на тяжелые годы, производители, надеясь на скорое восстановление рынка, продолжали запускать программы как модернизированных, так и новых бизнес-джетов. Так, в прошлом году были поставлены заказчикам несколько новых моделей. Bombardier передал в четвертом квартале 18 обновленных Learjet 70/75 (замена 40/45). В том же периоде Cessna поставила около десяти легких Citation M2 и 13 суперсредних Sovereign+. A Dassault во втором квартале поставил первый 2000S и до конца года ввел в эксплуатацию 12 таких самолетов.

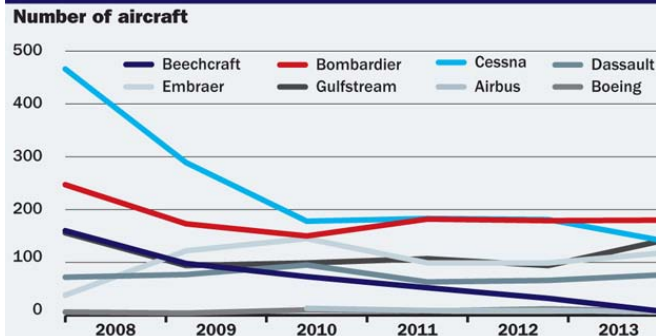
2014 год ознаменуется вводом в строй нескольких новых и модернизированных бизнес-джетов. Заказчики ожидают суперсредний Challenger 350, высокоскоростной Citation X+, средние Learjet 85 и Legacy 500, а также легкий HondaJet HA-420.

BUSINESS JET, TURBOPROP AND PISTON AIRCRAFT SHIPMENTS 2008-2013



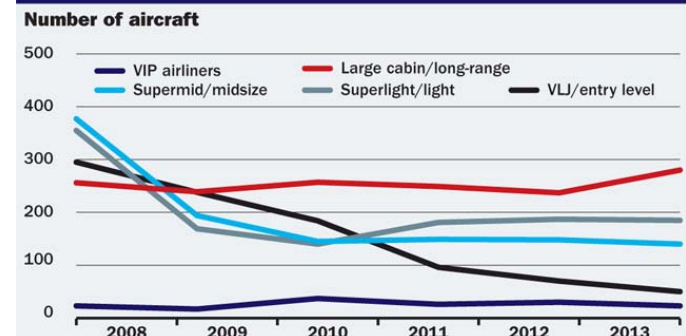
SOURCE: GAMA

BUSINESS JET SHIPMENTS BY MANUFACTURER 2008-2013



SOURCE: GAMA

BUSINESS JET SHIPMENTS BY MARKET SECTOR 2008-2013



SOURCE: GAMA

Налет бизнес-джетов растет

Глобальный провайдер услуг TOiP Jet Support Services, Inc. (JSSI) рассчитал свой индекс активности мировой бизнес-авиации на конец 2013 года. В соответствии с данными компании, «JSSI Business Aviation Index» в прошлом году вырос на 4%. Этот показатель отслеживает количество летных часов, которое бизнес-джеты летели в регионах мира, отрасли применения и тип воздушного судна. Как отмечают в JSSI, в 2013 году рост индекса превысил общемировой рост ВВП, который по оценкам Международного валютного фонда в 2013 году составит 2,9%.

По отраслям применения деловых самолетов эксперты JSSI отмечают рост налета в прошлом году у производственных и энергетических компаний и в недвижимости. Однако был зафиксирован спад летной активности строительных компаний, а также в сфере финансовых и медицинских услуг.

Тем не менее, данные JSSI показывают, что общий налет бизнес-авиации в прошлом году вырос практически во всех регионах мира. Особенно заметен рост летной активности в Китае и на Ближнем Вос-

токе, увеличившись соответственно на 22% и 25%. При этом крупнейший в мире рынок бизнес-авиации Соединенных Штатов показал более скромный рост на 6%.

Впервые Индекс деловой авиации JSSI включает данные активности по категориям самолетов. По итогам 2013 года все категории бизнес-джетов показали рост, однако на фоне показателей однодвигательных турбовинтовых самолетов, которые выросли на 60%, он выглядит незначительным.

Отрасль	Год к году	Квартал к кварталу
Строительство	-13%	-16%
Финансовые услуги	-9%	-9%
Здоровье	-1%	-7%
Производство	+10%	+13%
Добыча и энергетика	+29%	+2%
Недвижимость	+6%	+62%

Регион	Год к году	Квартал к кварталу
Азия	+22%	+24%
Европа	+12%	-13%
Латинская Америка	-1%	+10%
Ближний Восток / Африка	+25%	+3%
Северная Америка	+6%	+7%

Тип самолета	Год к году	Квартал к кварталу
Большие	+7%	+6%
Средние	+5%	+10%
Малые	+8%	-3%
Одномоторные турбовинты	+60%	+1%



Особенности кризисного трафика в Украине

Снова и снова бизнес-авиация оказывается жизненно важным инструментом в ситуациях, когда нормальная жизнь превращается в хаос. Так уже было в 2010 году, когда исландский вулкан Эйяфьятлайокудль «поставил на колени» Европу с Северной Америкой, и операторы тяжелых бизнес-джетов занялись практически регулярными авиаперевозками. В начале 2011 года «арабская весна» распространяется по арабскому миру, и бизнес-авиация стала главным транспортом для выезда иностранцев из горячих зон. А сейчас в Европе разгорелся украинский кризис, и эксперты Avinode решили взглянуть на роль нашей отрасли в этом конфликте.

После нескольких месяцев протестов в Киеве движения Евромайдан Украина оказалась на грани гражданской войны. Но самые судьбоносные события начались с 22 февраля 2014 года, когда украинская Рада решила, что президент Виктор Янукович уже не в состоянии выполнять свои обязанности, а 24 февраля новыми властями был выдан ордер на его арест. Затем последовало несколько хаотических дней, и 1 марта украинский кризис принял новый драматический оборот, когда российские сенаторы разрешили президенту Путину применить войска для защиты русскоязычного населения Крыма.

И в Avinode решили проанализировать динамику спроса на деловую авиацию в течение всего украинского кризиса.

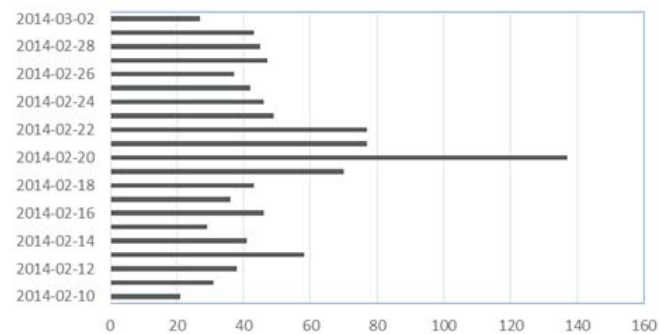
Когда президент Путин получил разрешение на применение армии на Крымском полуострове, эксперты Avinode ожидали увидеть те же шаблоны поездок, как во время арабской весны. Предполагалось, что многочисленные русскоязычные и иностранные

граждане попытаются выбраться из Крыма и Украины в безопасные страны. Однако этого не произошло. На самом деле активность бизнес-авиации осталась на прежнем уровне. В течение 2013 года украинский ежедневный трафик находился на среднем уровне около пятидесяти вылетов, а в 2014 году среднее количество ежедневных рейсов насчитывает сорок один вылет.

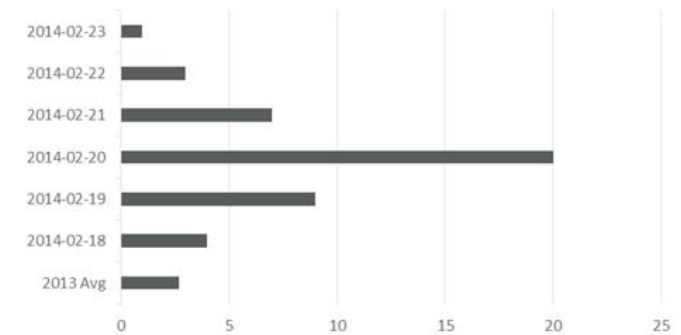
1 марта, по данным Avinode, совершено 43 вылета, а 2 марта - 27. По сравнению со средними субботними значениями в 41 ежедневный рейс и средними воскресными в 46 рейсов, отклонений в эти даты не наблюдалось или даже вообще активность снизилась.

И хотя по большей части кризис не привел к аномальной активности в пределах Украины, в течение последних нескольких недель Avinode все-таки зафиксировал необычное поведение трафика. 19 февраля 2014 года, по данным Евроконтроля, из Украины совершено семьдесят вылетов бизнес-авиации, а 20 февраля было зарегистрировано 137 вылетов.

Daily Business Aviation Departures out of Ukraine



Flights from Kiev - Donetsk



И незначительное падение относительно этих цифр было на следующие дни, 21 и 22 февраля, в течение которых вылетело по 77 бизнес-джетов. В эти четыре дня активность бизнес-авиации значительно превысила среднее значение. Абсолютное большинство этих рейсов были выполнены из Киева в Донецк и из Киева в Москву.

В течение всего 2013 года среднее количество рейсов бизнес-авиации из Киева в Донецк находилось на уровне 2,7, а с 1 января по 18 февраля этого года даже несколько снизилось, с 2,7 до 2,3. А дальше произошло что-то интересное. По данным Евроконтроля, 19 февраля на этом маршруте зарегистрировано девять рейсов деловой авиации, 20-го – 20 полетов, а 21-го – 7, то есть всего 36 рейсов.

По семь рейсов были выполнены на Falcon 50 и Premier I, четыре – на Citation Excel/XLS, три – на Challenger 604/605, а остальные были поделены между Phenom, Mustang, Sovereign, Legacy и другими самолетами.

«Аэросоюз» прописался в Гринвуде

4 марта 2014 года компания «Аэросоюз» открыла первый в этом году вертолетный центр. Расположенный в БЦ «Гринвуд» с внешней стороны 72-го км МКАД, новый объект компании стал частью государственной программы развития малой авиации. Аэродромная инфраструктура «Аэросоюз-Гринвуд» – это ангары на 20 вертолетомест, клиентская зона, заправка, охраняемая парковка, удобный подъезд к площадке. Как рассказал BizavNews президент вертолетной компании «Аэросоюз» Александр Климчук, новый вертолетный центр очень удобно расположен, что позволит рассчитывать на наиболее эффективную его эксплуатацию в различных сегментах применения вертолетной техники, начиная от авиатакси и заканчивая базированием воздушных судов. «Данный вертолетный центр стал первым объектом в этом году из сети вертодромов, создаваемой компанией на МКАД, и третьим из 10-и

запланированных к открытию. По прогнозам, окупаемость каждого центра составит 4-7 лет. Наша компания многопрофильная, и большую часть доходов мы все же получаем не от предоставления летных услуг. Поэтому цифра в семь лет все же максимальная», - комментирует г-н Климчук.

Кроме презентации новой площадки, в новом вертолетном центре прошел круглый стол по теме «Сеть вертолетных центров в Московской области как стимул развития экономики региона». На вопросы журналистов отвечали не только лидеры вертолетного бизнеса, но и представители власти, курирующие вопросы воздушного транспорта и сообщения.

Главными спикерами мероприятия выступили: Заместитель Председателя Комиссии по вопросам развития авиации общего назначения при Прези-

денте Российской Федерации Максим Кавджарадзе, Заместитель заведующего Отделом Воздушного транспорта Управления по взаимодействию с федеральными транспортными системами Министерства транспорта Московской области Александр Бельский, энтузиаст и популяризатор вертолетного движения, телеведущий и пилот III класса Леонид Якубович, Заместитель Председателя Комитета Государственной Думы по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству Виктор Звагельский. Модератором круглого стола выступила журналист и ведущая радиостанции «Business FM» Валерия Мозганова.

Встреча началась с разъяснения важности целей и задач, поставленных перед авиацией общего назначения на текущий момент, и сразу перешла в обсуждение многочисленных ограничений, которые не дают развиваться вертолетной индустрии в нашей стране в целом и Московском регионе в частности.

Вертолетная компания «Аэросоюз» совместно с министерством транспорта Московской области разработала программу строительства сети вертолетных центров, в рамках реализации которой и открыт БЦ «Гринвуд». Участники круглого стола обсудили необходимость развития инфраструктуры авиации общего назначения, особо отметив важность направления с экономической и социальной точки зрения: так, например, для патрулирования или полного контроля за пожарной безопасностью всего Подмосковного региона требуется лишь 10-15 вертолетов в сезон, но сейчас нет и этого объема. Президент «Аэросоюза» честно признался, что в любой момент и по первому



продолжение ►

требованию предоставит машины компании для любых нужд служб МЧС, МВД или Центров экстренной медицинской помощи, важна лишь малейшая государственная поддержка.

«Оборудованные медицинскими модулями вертолеты станут спасением для многих больных, живущих в дальних районах Подмосковья, в труднодоступных уголках страны», - отметил Максим Кавджарадзе и посетовал на то, что Президентская Комиссия разработала множество мер по развитию авиации общего назначения, но их принятие тормозится Государственной Думой. Необходимо добавить, что 26 марта текущего года назначено заседание комиссии по АОН.

Представитель Минтранспорта Московской области Александр Бельский, отвечая на вопросы журналистов, сообщил: «Кроме 10 центров на МКАД, планируется создать 15 площадок на не построенной еще ЦКАД, а также 25 в непосредственной близости от крупных населенных пунктов, туристических мест и новых ЖК Подмосковья.»

Максим Кваджарадзе справедливо заметил, что стоимость одного вертолета равна стоимости двух немецких иномарок класса «премиум», и если люди будут в курсе цен на альтернативные виды транспорта, это сможет «разбить лед» и сделать вертолеты не только конкурентоспособным видом транспорта, но и значительно повысить его популярность среди россиян. Президент «Аэросоюза» Александр Климчук добавил: «При этом повысится интерес и доступность авиатуризма. 30 мин полета из Москвы – это тоже авиатуризм, из расчета 25 000 рублей за час на 3-х человек... Вполне доступно! Чем больше людей будут знать, что летать можно, тем больше объем!» На вопрос журналистов о полете из Москвы в Пе-



тербург, Александр Климчук ответил: «Если нужно срочно из Москвы в Петербург: что дороже или быстрее – вертолет или Сапсан? На Робинсоне 25000 рублей за час... Берем расчет из трех человек и умножаем на расстояние туда-обратно. Итого у нас выходит 50 тысяч рублей, в то время как билеты класса VIP на Сапсан стоят 49 000 - вполне конкурентно. А если учесть, что тут доставка от порога до порога и не зависишь от расписания, то и удобнее в разы!»

Самой эмоциональной частью встречи стало выступление Леонида Якубовича, который обратился к журналистам с просьбой заострить свое внимание на двух темах: теме имиджа российского пилота – непревзойденного аса, настоящего профессионала и героя, чей авторитет высок во всем мире и нивелируется только в нашей стране, и теме обучения детей пилотированию. Леонид Аркадьевич, в частности, сказал: «Люди, которые летают сегодня, это мастера высочайшего класса, которые «заболели небом» еще в детстве. А сегодня чрезвычайно важно приобщать к летному движению подрастающее поколение. Сделать все возможное, чтобы глаза наших детей «горели» добром, чтобы интерес вызывала реальная, а

не виртуальная жизнь! Чтобы у нынешних пилотов появилась достойная смена!» Якубович заметил, что в «Академии вертолетного спорта» компании «Аэросоюз» существует собственная система обучения подготовки пилотов, которая зарекомендовала себя с самой лучшей стороны и добилась высочайших оценок экспертов мирового класса.

Подытоживая разговор, Александр Климчук пояснил, что бизнес-модель вертолетного центра, созданная компанией «Аэросоюз», оттачивалась в течение 11 лет. Все вертолетные центры и площадки сети строились в соответствии с нормами сертификации и стандартами качества, принятыми в РФ. В конце глава «Аэросоюза» выразил надежду на то, что в ближайшие год-два будет открыто пусть и ограниченное количество площадок и маршрутов, но все же достаточное для того, чтобы считать небо Москвы открытым для легкой авиации.

Напомним, в рамках Государственной программы Московской области «Развитие и функционирование дорожно-транспортного комплекса» на территории области и вокруг МКАД планируется создание сети вертолетных центров. Одним из главных инвесторов строительства официально выступает Вертолетная компания «Аэросоюз». За последние два года компанией «Аэросоюз» заключено более 10 государственных контрактов, открыто три новых вертолетных центра, осуществляется развитие региональной сети вертолетных центров, а также целой вертолетной инфраструктуры вокруг МКАД. На данный момент план развития компанией «Аэросоюз» включает 40 проектов, 10 из которых – вертолетные центры вокруг МКАД («Аэросоюз-Реутов» уже начал свою работу, открыт «Аэросоюз-Гринвуд»), в работе еще 7 региональных проектов (Центральном, Южном и Дальневосточном федеральных округах).

Sovereign+ пролетит по России и Казахстану

В период с 25 по 28 марта 2014 года компания «ИстЮнион», официальный представитель по продажам самолетов Cessna Citation в России и СНГ, проводит презентацию новейшего бизнес-джета Cessna Citation Sovereign+ в Москве, Санкт-Петербурге, Астане, Алматы и Новосибирске. Как рассказали BizavNews в «ИстЮнион», в рамках мероприятия самолет будет выставлен для демонстрации на статичной площадке, и все желающие смогут ознакомиться с воздушным судном и инновационными технологиями от Cessna Aircraft Company, а также задать вопросы производителю, получить информацию о компании «ИстЮнион» и сферах ее деятельности.

«Привлечь внимание к рынку бизнес-авиации, рассказать о самом многочисленном в мире, но только начинающем развиваться в России семействе реактивных самолетов Cessna Citation, проконсультировать по вопросам, связанным с тем или иным аспектом деловой авиации (финансирование, страхование, регистрация, эксплуатация и т.д.) – вот основные цели, которые преследуют организаторы мероприятия», - комментирует Елена Жданова, руководитель проекта «ИстЮнион» ASR Cessna Aircraft Company.

Citation Sovereign+, получивший сертификат FAA в конце прошлого года, является новым поколением популярного одноименного бизнес-джета. В новом Sovereign+ производитель делает акцент именно на «плюсе». Самолет имеет дальность полета 3000 морских миль (приблизительно 5500 км) и рассчитан на 12 пассажиров (9 в стандартном исполнении). Он оснащен усовершенствованной системой кондиционирования салона, авионикой Garmin G5000, автоматами тяги и новой системой управления пассажирским салоном Clairity. Sovereign+ имеет законцовки крыла, которые способствуют увеличению дальности полета и дают самолету возможность набирать высоту более



14000 метров. Максимальная крейсерская скорость Citation Sovereign+ составит 848 км/ч. Новая система Sovereign Shield дает возможность не задумываться о стоимости технического обслуживания первые 5 лет (или 1500 часов) эксплуатации.

Citation Sovereign находится в эксплуатации с 2004 года (в настоящее время летает более 350 самолетов). Он имеет один из самых длинных салонов в своем классе, в стандартной конфигурации вмещает девять

пассажиров и хорошо известен своей способностью эксплуатироваться на коротких взлетно-посадочных полосах.

Напомним, что в октябре 2013 года Cessna Aircraft Company объявила о назначении российской компании «ИстЮнион» своим официальным представителем по продажам реактивных самолетов семейства Citation на территории России и стран СНГ.

Парк самолетов деловой авиации вырос

Мировой парк самолетов деловой авиации в 2013 году увеличился на 2,7% и составил 33950 воздушных судов, против 33020 годом ранее. Доля реактивных воздушных судов в прошлом году увеличилась на 3,1%, до 19478 (в 2012 году их количество составляло 18897 самолетов). Выросло и количество турбовинтовых самолетов с 13768 до 14113 единиц (рост 2,5%).

В 2013 году положительный прирост наблюдался в Азиатском регионе (2226 самолетов, +9%), странах Южной Америки (3188, +7,1%), Африки (1288, +5,8%), Северной Америке (21835, +2,9%), США (18756, +2,5%), а вот в Европе эти цифры отрицательные – 4016 воздушных судов против 4073 самолетов в 2012 году (-1,3%).

В прошлом году практически не изменился и рейтинг стран с наибольшим количеством самолетов деловой авиации. Возглавляет список США, с фантастическим показателем в 18756 самолетов. Далее идут Бразилия (1564), Канада (1306), Мексика (1213), Венесуэла (684), Германия (681), Великобритания (588), Австралия (571), ЮАР (462) и Франция (413). Стоит отметить, что в данный рейтинг вошли только воздушные суда, внесенные в национальные авиационные реестры.

Что же касается России, то наша страна входит в «десятку» крупнейших в Европе. На 31 декабря 2013 года в России зарегистрировано 182 самолета деловой авиации, 50 из которых – турбовинтовые. По этому показателю мы обошли Испанию (173 самолета), Португалию (153 машины) и ряд других европейских стран с «развитой» бизнес-авиацией. Тем не менее, стоит отметить, что подавляющее количество воздушных судов, аффилированных с российскими владельцами, ставятся в зарубежные реестры, о чем мы писали неоднократно. По неофициальным данным

количество «российских» бортов перевалило за 520 воздушных судов.

Что же касается стран постсоветского пространства, то здесь картина следующая: Украина (44 самолета, 7 из которых – турбовинтовые), Казахстан (31/7), Эстония (18/7), Латвия (10/2), Азербайджан (7/0), Литва (6/0), Туркменистан (3/0), Армения (1/2), Киргизстан и Белоруссия (2/0) и Узбекистан (1/0). В Таджикистане и Грузии самолетов деловой авиации не зарегистрировано.

Картина по континентам сложилась следующая: Азия – Китай (292 самолета), Индия (267) и Япония (224 самолета, но 143 из них – турбовинтовые); Ближний Восток – Саудовская Аравия (166), ОАЭ (130) и Турция, которую мы не смогли поместить в тот или иной географический раздел, (142); Африка – ЮАР (462), Кения (118) и Нигерия (91); Южная Америка – Бразилия (1564), Венесуэла (684) и Аргентина (323); Северная Америка – США (18756), Канада (1306) и Мексика (1213), и наконец Австралия и Океания – Австралия (571), Новая Зеландия (56) и Папуа Новая Гвинея (22, 19 – турбовинтовые).



Вертолетный парк подсчитали

Мировой вертолетный парк, так же как и самолетный, в прошлом году показал рост. По данным AVDATA/JETNET, сейчас в мире эксплуатируется 29051 вертолет (поршневые, однодвигательные и двухдвигательные газотурбинные, но, к сожалению, информация по российскому рынку в этом отчете не представлена).

Так же как и в ситуации с бизнес-джетами, лидерство остается за США, где эксплуатируется 8551 машина. И в целом Североамериканский регион по итогам 2013 года сохранил общее лидерство по количеству винтокрылых машин – 12158 против 11959 годом ранее (Канада – 2272 вертолета). Вслед за Новым Светом относительно хорошими показателями может похвастаться и Европа, где эксплуатируется 6455 машин (годом ранее эта цифра составляла 6314 вертолетов). Существенно прибавила и Азия – 3035 против 2597 в 2012 году. Следом с небольшим отрывом идут страны

Южной Америки (2863), Океании (2546) и Африки (1418). Что же касается рейтинга стран с наибольшим количеством вертолетов, то, как было сказано выше, возглавляет его США, где эксплуатируется 8551 машина, далее идут Канада (2272), Австралия (1757), Бразилия (1756), Великобритания (1088), Франция (850), ЮАР (843), Япония (721), Италия (720) и замыкает «десятку» Германия с 704 вертолетами.

По количеству поршневых вертолетов пальма первенства досталась Северной Америке (3766), затем идут Европа (2212) и почетное третье место досталось Океании (1401). Схожая картина и в сегменте однодвигательных газотурбинных вертолетов: Северная Америка (6127), Европа (2083) и «бронза» у стран Южной Америки (1264). В классе многодвигательных машин картина следующая: Северная Америка (2265), далее с минимальным отставани-

ем Европа (2160) и Азия, где цифры чуть скромнее (1573).

И в конце хотелось бы пройти по наиболее популярным вертолетам, эксплуатирующимся в настоящее время. Здесь безоговорочным лидером являются Robinson (R22, R44, R66) с парком в 8252 вертолета. Bell Helicopter с моделью Bell 206 в различных модификациях и Airbus Helicopter с Ecureuil разделяют второе и третье место: 4346 машин Bell 206 и 4387 машин Ecureuil (AS350B, EC130B, AS355, AS365).

Что же касается менее популярных моделей, то ситуация сложилась следующая – Agusta Westland A109 (A, Power, K2, Grand, New Grand) 887 машин, AW139 – 554 вертолета и A119 (KE, Koala) – 181 вертолет. Bell Helicopter – Bell 412 (712), Bell 427/429/430 (314). У европейских коллег из Airbus Helicopter, кроме вертолетов семейства Ecureuil, ситуация следующая: EC120 Colibri (618), BK-117 (234), Eurocopter/Kawasaki BK-117 (105), EC135 (985), EC145 (605), EC155B (149), Super Puma (AS332, 225) – 299 вертолетов. У американского Sikorsky – 690 вертолетов S-76 (A, A+, A++, C, C+, C++, D) и 212 S-92A.

Ну и в заключение еще раз хотелось бы привести данные прогноза Honeywell по развитию рынка вертолетной техники. Согласно мнению экспертов компании, в период с 2014 по 2018 г. операторы приобретут от 4800 до 5500 гражданских вертолетов (в Honeywell прогнозируют возврат к докризисному уровню поставок: до 1000 вертолетов в год, а к 2019 г. число поставок может вырасти до 1100–1200 в год). Наибольшие надежды возлагаются на регион Латинской Америки, где основным двигателем спроса станут операторы авиации общего назначения в Бразилии и Мексике. В Бразилии также продолжится рост спроса на вертолеты для обслуживания нефтегазовой отрасли.



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 бизнес-джетов в Северной Америке и в Европе
- Индекс стоимости летного часа бизнес-джетов в США и Европе
- Стоимость летного часа Citation Mustang

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	69 823	15 531
Business Jet Flights*, YoY change	+5.5%	-1.6%
Avinode Demand Idx, last 14 days	-34.3%	+24.3%
Avinode Pricing Idx, last 14 days	+0.13%	-0.04%

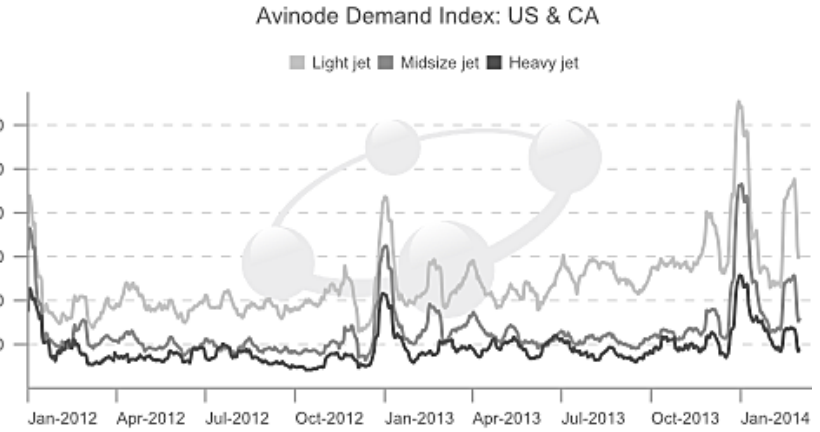
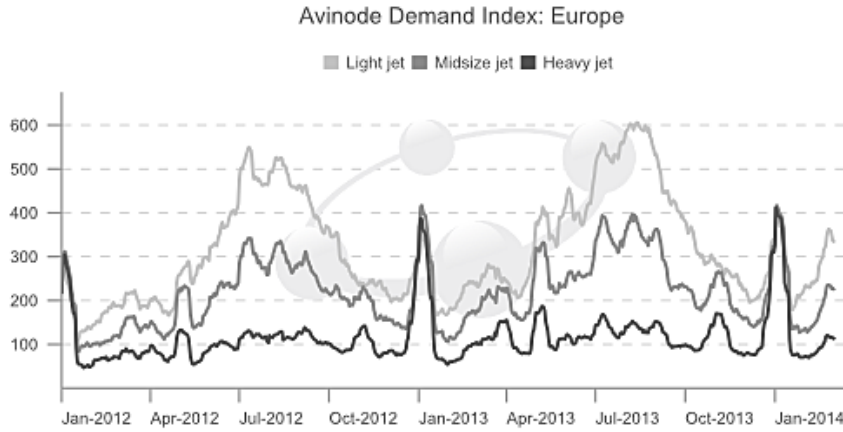
* = Actual flights recorded by FAA/Eurocontrol

продолжение

Индекс спроса

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

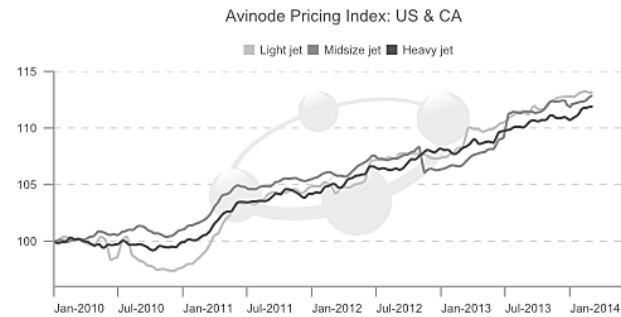
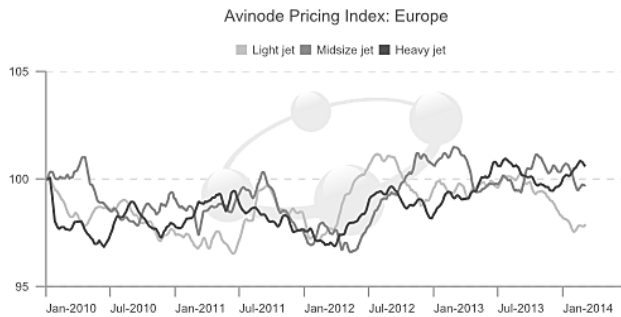
Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR.



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.

