



Следующая неделя обещает быть насыщенной. Сразу два крупных мероприятия пройдут в Женеве и Москве. В Швейцарии на EBACE мы вновь ожидаем большой российский «десант», как экспонентов, так и посетителей. Вполне вероятно, что в Женеве удастся обсудить с западными партнерами не только текущие коммерческие дела, но и поговорить «по душам» и о политике, которая мешает плодотворно работать и развиваться. Впрочем, этого жаждут не только российские компании, но и западные партнеры, которые также будут использовать возможность, чтобы понять перспективы. Ведь терять российский рынок из-за политического абсурда никому не хочется.

Не успеет отработать EBACE, нужно будет срочно «передислоцироваться» в Москву, где уже в четверг стартует не менее важное мероприятие – выставка HeliRussia-2014, которая также будет весьма насыщенной, особенно ее деловая часть. Нас ожидают сюрпризы, о которых мы пока писать не можем. Но будет много техники, презентаций и будет присутствовать много топ-менеджеров международной авиационной индустрии.

А минувшая же неделя не баловала обилием «сильных» новостей, это и понятно – все важные компании презентуют на следующей неделе. Порадовала статистика «Внуково-3» и других московских аэропортов, обслуживающих рейсы бизнес-авиации. Везде мы наблюдаем положительную динамику трафика с небольшим ростом, вопреки пессимистическим прогнозам экспертов. Так что нестабильная политическая ситуация на Украине и санкции не смогли существенно повлиять на общую картину рынка.



Вторичный рынок остается разнонаправленным

В течение первого квартала 2014 года в самолетных сегментах вторичного рынка наблюдалась тенденция уменьшения относительного количества продающихся воздушных судов, однако вертолеты продемонстрировали обратный тренд **стр. 18**

Краудфандинг осваивает новые ниши

Odyssey Airlines рассчитывает привлечь через коллективное финансирование £1 млн (\$ 1,7 млн) уже к середине июня текущего года для открытия VIP-рейсов из Лондона **стр. 19**

Воздушная выделенка

Еще недавно частный вертолет считался недоступной даже по московским меркам роскошью. Но с ростом благосостояния к людям пришло понимание его преимуществ в мегаполисе **стр. 20**

Avinode Business Intelligence Newsletter

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

Индекс спроса в США: +8,8%; Индекс спроса в Европе: +33,1%

стр. 23

ЗНАК ПРЕВОСХОДСТВА



«Внуково-3» прибавил с начала года

Компания VIPPORT подвела итоги работы аэропорта «Внуково-3» в первом квартале 2014 года. Как сообщили BizavNews в компании, основные производственные показатели за первые три месяца этого года незначительно, но выросли.

Общее количество рейсов, выполненных через аэропорт «Внуково-3», составило 4585, из них на долю зарубежных операторов пришлось 3884 рейса, а российские компании выполнили 701 рейс. С января по март текущего года было обслужено 30731 пассажир, на вылет – 14507, на прилет – 16224. Общее количество международных рейсов составило – 3198, внутренних – 1387. За аналогичный период прошлого года через «Внуково-3» было выполнено 4338 рейсов и обслужено 29153 пассажира.

Всего же с начала года, в период с января по апрель, «Внуково-3» обслужил 6243 рейса (5263 иностран-

ных операторов, 980 – отечественных) и 40708 пассажиров. На долю международных перелетов пришлось 4345 рейсов, по внутренним направлениям было выполнено 1898 рейсов.

Напомним, что в 2013 году через «Внуково-3» было выполнено 19437 рейсов, из них российскими авиакомпаниями – 3157 рейсов и зарубежными – 16280. За этот период было обслужено 132648 пассажиров (67931 по прилету и 64717 по вылету). По международным направлениям было выполнено 13720 рейсов, а внутренних – 5717 рейсов.

В настоящее время в состав комплекса Внуково-3 входит терминал для обслуживания внутрироссийских рейсов площадью 480 кв.м, построенный в 2000 году, и терминал для международных рейсов площадью 7000 кв.м, открытый в ноябре 2006 года.



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

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

Оборудование DART стало доступно в России

DART Aerospace (Канада), производитель оборудования для вертолетов, подводит первые итоги успешного сотрудничества с российской компанией ООО «Хелиатика», эксклюзивного представителя корпорации DART Aerospace в России и странах СНГ.

При поддержке российского партнера DART Aerospace завершил процедуру сертификации Межгосударственным авиационным комитетом первой партии опционного оборудования для вертолетов AS350 и EC130 производства европейского концерна Airbus Helicopters (ранее Eurocopter). Одобрение было выдано на дополнительный топливный бак, легко съемную подвесную корзину и пятки для посадки на снег и мягкий грунт.

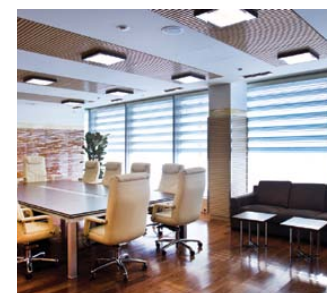
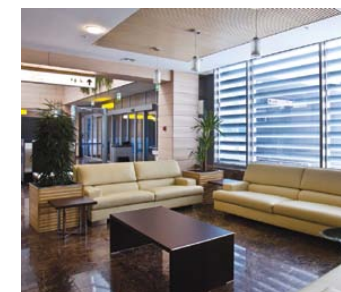
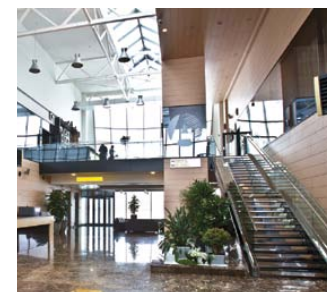
Благодаря сотрудничеству с новым партнером DART Aerospace укрепляет свои позиции на рынке России

и стран СНГ, где действуют нормы Межгосударственного авиационного комитета. ООО «Хелиатика» проводит работы по сертификации и на условиях эксклюзивного представителя занимается продажей дополнительного оборудования и инструментов для обслуживания вертолетов, наземного оборудования и систем внешней подвески. План работ по сертификации составляется с учетом потребностей заказчиков из России и стран СНГ.

«Мы очень оптимистично настроены. С появлением российского дистрибьютора мы увеличили объем нашего бизнеса и вышли на новый рынок. Продукция компании DART Aerospace хорошо зарекомендовала себя во всех регионах мира, мы успешно наращиваем свое международное присутствие», – подчеркивает Алан Мадоре, вице-президент по продажам, маркетингу и развитию бизнеса компании DART Aerospace.



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

Inmarsat предложила бесплатное отслеживание самолетов

Британская компания спутниковой связи Inmarsat предложила Международной организации гражданской авиации (ICAO) бесплатную услугу по отслеживанию движения самолетов, сообщает ИТАР-ТАСС.

«Наше оборудование уже и так установлено на 90% широкофюзеляжных авиалайнеров», - заявил вице-президент компании Крис Маклафлин. Авиационной индустрии, по его словам, не придется раскошелиться на осуществление этой инициативы. Все расходы, которые оцениваются в \$3 млн в год, Inmarsat берет на себя, сообщил Маклафлин.

В соответствии с предложением Inmarsat вначале самолет должен будет подтвердить свое местоположение с помощью системы глобального позициони-

рования GPS, а затем передать наземным службам необходимые данные, включая направление, скорость и высоту.

Ранее Европейское агентство по авиационной безопасности (EASA) выдвинуло новые требования к техническим характеристикам «черных ящиков», устанавливаемых в самолетах в связи с затянувшимися поисками пропавшего Boeing у западного побережья Австралии. Срок автономной работы аварийных бортовых самописцев, как считают эксперты, необходимо увеличить с 30 до 90 суток. Рекомендуется также использовать дополнительную частоту работы радиомаяков для облегчения их поисков под водой и продлить минимально возможный отрезок записи переговоров экипажа с 2 до 20 часов.



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

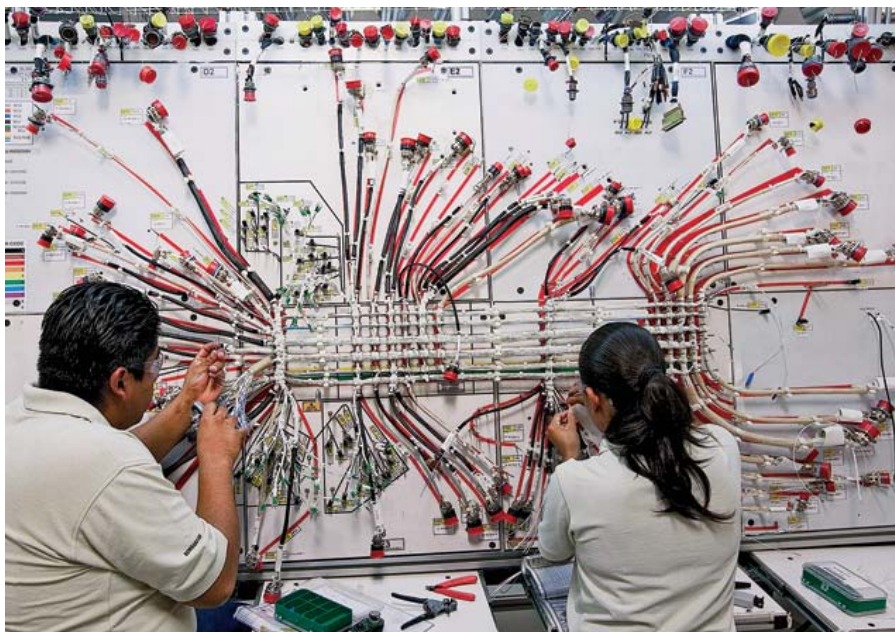
МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

Начался новый этап программы Global 7000/8000

Bombardier Aerospace объявила о достижении ключевого этапа в развитии программы новейших бизнес-джетов Global 7000 и Global 8000. Компания вошла в фазу производства и сборки крупных узлов и компонентов первого опытного летного прототипа (Flight Test Vehicle – FTV1).

«Мы вступаем в увлекательную фазу программы самолетов Global 7000 и Global 8000», - говорит вице-президент и генеральный менеджер программы Global 7000/8000 Бассам Саббах. «Этап детального проектирования пройден успешно и большинство рабочих чертежей уже выпущено. Начало сборки первых крупных узлов представляет собой значительный шаг вперед».

Прежде чем смонтировать электропроводку в самолете, ее "раскладывают" на стенде (Керетаро, Мексика)



Поставщики структурных и системных компонентов, а также различные производственные участки Bombardier Aerospace занимаются изготовлением деталей и основных узлов FTV1. В настоящее время на производственных мощностях Bombardier Aerospace в Керетаро, Мексика, и Санкт-Лоран, Канада, собраны соответственно задняя часть фюзеляжа и кабина. Центральная секция фюзеляжа собирается на заводе компании Aerolia во Франции, а крыло делает компания Triumph из Техаса.

Global 7000 и 8000 имеют крейсерскую скорость 0,90 Маха. Максимальная дальность полета у младшей модели равна 7 300 морских миль (13 520 км) при скорости 0,85 Маха, а у Global 8000 – 7 900 миль (14 631 км) при 0,85 Маха. Оба самолета создаются на базе Global 5000 и Global 6000.

Отличительной чертой обоих бизнес-джетов станут новые крылья, новые технологии и большая эффективность в использовании топлива.

Global 7000 получил самый большой в бизнес-классе салон, а у Global 8000 – увеличенную дальность полета. Если 7000 перевезет десять человек без дозаправки из Лондона в Сингапур, из Нью-Йорка в Дубай или из Пекина в Вашингтон, то 8000 с восемью пассажирами на борту перелетит из Сиднея в Лос-Анджелес, а из Гонконга или Мумбаи в Нью-Йорк.

Ввод в эксплуатацию моделей Global 7000 и Global 8000 запланирован на 2016 и 2017 год соответственно.

Jetexpo 9th International BizAv Show

Moscow

4–6 september 2014

Top Business Aviation Show / more than 30 aircraft and helicopters
in Eastern Europe and Asia / 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

R66 шагает по планете

Бестселлер от Robinson – R66 Turbine – получил сертификат типа от авиационных властей Китая (China civil aviation authority), что позволяет производителю начать продажи и поставки вертолета в страну. Процесс сертификации R66 в Китае занял почти год. В Robinson Helicopter отмечают благоприятную ситуацию для начала продаж R66 в Китае, так как сейчас начался процесс либерализации законодательства в области АОН.

«Китайская авиация выходит на новый уровень своего развития, приток инвестиций в инфраструктуру и увеличение спроса на авиационные перевозки, как в коммерческих, как и в частных целях, ведут к увеличению воздушного парка страны. Вертолетный рынок Китая только формируется, и новый пятиместный R66, который имеет низкие эксплуатационные расходы и хорошие летно-технические характеристики, по нашим прогнозам, станет одним из самых популярных в стране», – комментируют в Robinson Helicopter.

Для производителя иностранные рынки исторически дают до двух третей всех продаж. Именно по этой причине Robinson Helicopter стремится сертифицировать вертолет в большем количестве стран. В настоящее время сертификаты типа выданы более чем в пятидесяти странах, включая Россию, Австралию, Бразилию, Канаду, Европу, Японию, Южную Африку и США. На сегодняшний день Robinson Helicopter Company поставила заказчикам около 500 вертолетов R66, которые суммарно налетали более 160000 часов. Недавно компания добавила в качестве опций «стеклянную», сенсорную приборную панель. Стоимость вертолета в США составляет \$ 839000.

Медицинский Bell-429 ограничили в дальности

Новый медицинский вертолет Bell-429 EMS, который недавно начал использоваться на острове Готланд (Швеция), из-за ограничений по полезной нагрузке не может в полной мере выполнять возложенные на него функции. Как сообщает местная радиостанция, вертолет пока способен оказывать медицинские услуги только на территории острова, а полеты между островом и материком должны осуществляться другими подразделениями санитарной авиации.

Остров Готланд в Балтийском море вместе с близлежащими небольшими островками составляет историческую провинцию Готланд и расположен примерно в 100 км от материковой Швеции.

Медицинская связь с материком вновь возобновилась, как только предыдущий медицинский вертолет, ЕС145, вернулся на остров. Власти региона

и оператор сейчас начали серию консультаций по решению данного вопроса.

По словам представителей оператора, эта проблема возникла из-за объема медицинского оборудования, заказанного медиками, и «двойственностью» весовых характеристик вертолета, которые ввели в заблуждение персонал, занимающийся подбором оборудования. Из-за слишком большого веса медоснащения вертолет не может взять достаточно топлива для межрегиональных миссий.

В настоящее время Bell-429 сертифицирован FAA (FAR27) и EASA (CS27) с ограничением по взлетной массе 7000 фунтов или 3175 кг (в том числе и в России). Однако производитель сумел одобрить этот вертолет в 17 странах мира с увеличенным взлетным весом в 3402 кг (7500 фунтов), что позволяет взять на борт примерно 230 кг полезной нагрузки.



Sikorsky делает новый Marine One

ВМС США официально выбрали компанию Sikorsky для разработки нового поколения президентского вертолета. Будущий вертолет VH-92 будет создан на базе S-92.



Контракт стоимостью \$ 1,24 млрд. США подразумевает инженерные и производственные работы, в результате которых с октября 2023 года должны быть поставлены первые шесть вертолетов и два тренажера. Всего компания планирует поставить 23 вертолета для Корпуса морской пехоты США. В этом году Sikorsky получит \$ 42 млн. для запуска программы. Вертолеты будут собираться на заводе компании в Стратфорде (шт. Коннектикут).

Выбор в пользу Sikorsky был неудивителен, так как эта компания оказалась единственной в конкурсе. Группы Northrop Grumman-AgustaWestland и Bell-Boeing, ознакомившись с условиями тендера, отказались принять участие в торгах.

В настоящее время президент США использует вертолеты VH-3D и VH-60N также производства Sikorsky.

«Eurocopter Казахстан инжиниринг» нацелился на Азербайджан

Казахстан заинтересован в поставке в Азербайджан вертолетов EC145. Об этом заявил newsazerbaijan.ru военный атташе посольства Казахстана в Баку Алмаз Базарбаев. «Я очень надеюсь, что эти вертолеты будут востребованы в Азербайджане, так как они являются совместным казахстано-европейским производством, и мы заинтересованы в рынке, куда мы будем поставлять эту продукцию», - отметил Базарбаев. Военный атташе также добавил, что EC145 является очень универсальным вертолетом.

«Вертолет EC145 может выполнять военизированные, поисково-спасательные, медицинские миссии, а также операции по обеспечению правопорядка и операции в нефтегазовой и железнодорожной сферах. Таким образом, вертолеты могут использоваться для нужд Министерства обороны, МЧС, МВД, Ми-

нистерства здравоохранения и других ведомств, а также для корпоративных нужд», - комментирует Базарбаев.

Аналогичные переговоры «Eurocopter Казахстан инжиниринг» вел летом прошлого года и с Украиной (о поставках собранных в Казахстане многоцелевых вертолетов EC145). Тогда гендиректор Тристан Серетта выразил надежду, что вопрос окончательно решится в текущем году. «Думаю, что в 2014 году вещи станут яснее. И уже официально будет заявлено, что да, мы будем сотрудничать, будем поставлять вертолеты в Украину», - отметил он. По словам Серетты, Украина заинтересована в EC145, поскольку собственного производства такого вида вертолетов не имеет. Однако последние события в стране наверняка внесут коррективы в планы компании.



Совместное предприятие ООО «Eurocopter Казахстан инжиниринг» (редакции BizavNews не удалось выяснить новое название компании после ребрендинга материнской компании) создано в апреле 2011 года на паритетной основе казахстанской нацкомпанией «Казахстан инжиниринг» и компанией Airbus Helicopters. В настоящий момент предприятие уже собрало в Астане более 20 вертолетов EC-145 для нужд минобороны и МЧС Казахстана (разной конфигурации, в зависимости от потребностей ведомства). За год завод может собирать 10-12 вертолетов.

Qatar Executive укрепляется

Катарский бизнес-оператор Qatar Executive сообщил о получении сертификатов на базовое техническое обслуживание самолетов Bombardier Challenger 604/605 и Global 5000, выданных авиационными властями Бахрейна и Каймановых островов. Таким образом, Qatar Executive продолжает активно выходить на рынок услуг ТОиР.

Как комментирует главный исполнительный директор Qatar Airways Group Акбар Аль Бакер (Qatar Executive – дочернее подразделение национального перевозчика Катара), достижения Qatar Executive за пять лет своего существования заставляют команду Qatar Airways активно инвестировать в свою дочернюю компанию. «При этом финансовые вливания будут касаться не только чартерной составляющей, но и технического обслуживания самолетов. Рынок бизнес-джетов Bombardier в странах Персидского залива развивается стремительно. Спрос на услуги ТОиР растет пропорционально количеству эксплуатируемых самолетов, и мы надеемся, что уже в ближайшее время сможем рассказать о деталях проекта по созданию одного из самых крупных технических центров на Ближнем Востоке», – говорит г-н Бакер.

В настоящее время Qatar Executive владеет в Международном аэропорту Доха специализированным ангаром для технического обслуживания и ремонта самолетов общей площадью 6400 кв.м. Немаловажным фактором для развития центра ТОиР в Дохе является желание Bombardier создать в столице Катара линейную станцию техобслуживания. Согласно анонсированному проекту, клиентам будет доступен полный спектр технических работ для самолетов Challenger 300, Challenger 604, Challenger 605 и семейства Global. А уполномоченным агентом по оказанию услуг станет Qatar Executive, который сейчас является лидером по количеству самолетов Bombardier в регионе.

Увидеть настоящий гольф станет проще

Онлайн-сервис бронирования рейсов бизнес-авиации Victor сообщает о достигнутом соглашении по организации частных чартерных рейсов в период проведения Кубка Райдера по гольфу в г. Глениглс с 23 по 28 сентября 2014 г.

Кубок Райдера, который проводится уже 40 лет, является одним из самых знаковых спортивных событий, привлекающих фанатов со всего мира.

Компания Victor организует частные чартерные рейсы для любителей гольфа до места проведения мероприятия из заранее выбранных национальных аэропортов (Лондон, Лутон – Данди), а также частные авиаперелеты из любого аэропорта при условии предварительного бронирования.

Таким образом, любители гольфа смогут прибыть в Глениглс до начала соревнования гольфистов и вернуться домой в тот же день.

Всем VIP-персонам, которые воспользуются услугами компании Victor, будут предоставлены услуги трансфера на аккредитованных транспортных средствах из аэропортов Шотландии до г. Глениглс.

Джон Паркер, генеральный директор Ryder Cup Travel Services: «Благодаря сотрудничеству с компанией Victor, у нас впервые появилась возможность предоставления услуг по организации индивидуальных полетов на частных самолетах для посетителей Кубка Райдера. Мы считаем, что такой гибкий подход, впервые реализованный компанией Victor, вскоре станет широко использоваться другими компаниями, предоставляющими чартерные услуги. Мы воодушевлены тем, что причастны к этому захватывающему проекту, реализуемому Victor».

Клайв Джексон, генеральный директор и основатель компании Victor: «Мы очень рады тому, что нам представилась возможность сотрудничать с компанией Ryder Cup Travel Services в ходе этого престижного мероприятия. Благодаря нашим услугам посетители получают доступ к ведущим мировым социальным и спортивным событиям, в дни проведения которых мы выполняем рейсы».

Индивидуальные рейсы осуществляются из Лондонского аэропорта Лутон в аэропорт Данди, стоимость перелета на одного человека в любой из трех дней турнира Кубка Райдера (пятница 26 сентября – воскресенье 28 сентября 2014 г.) составляет 1800 английских фунтов стерлингов.

В зависимости от спроса, компания также планирует предоставление крупных групповых пакетов услуг при организации авиаперелетов с возвращением в день вылета на самолете Fokker 50 (на 50 мест), стоимость перелета на одного человека в течение всех 3-х дней турнира – 810 британских фунтов стерлингов.



Выход на новые рынки

В начале мая 2014 года Airbus Helicopters сертифицировал первый сервисный центр в Центральной и Западной Африке, принадлежащий вертолетному оператору International Aircraft Services (IAS) из Кот д'Ивуар. Как сообщает европейский вертолетостроитель, сейчас в Африке эксплуатируются более 670 вертолетов производителя, и около 130 из них в Центральной и Западной части континента.

Новый сервисный центр расположен в Абиджане и клиентам будут доступны все формы технического обслуживания вертолетов AS365 и AS350 (семейства Dauphin и Ecureuil). Партнеры уверены, что появление первого специализированного центра ТОиР в регионе благоприятно скажется на будущих про-

дажах. «Партнерство с IAS еще раз подчеркивает нашу приверженность к оказанию локализованной поддержки нашим клиентам во многих регионах. Новый сервисный центр гарантирует получение клиентами квалифицированной технической поддержки и доступные эксплуатационные расходы. С другой стороны, мы надеемся на популяризацию бренда и возможное увеличение заказов в будущем», - комментируют в компании.

Сейчас Airbus Helicopters имеет сеть из более 90 сервисных центров (сертифицированных производителем) по всему миру.

International Aircraft Services – крупнейший оператор в стране. Компания эксплуатирует исключительно вертолеты Airbus Helicopters, среди которых AS355 Ecureuil II, SA 365 Dauphin, AS365N3 Dauphin и SE316B Alouette III. IAS работает в различных сегментах: VIP перевозки, медицинская эвакуация, мониторинг окружающей среды и миссии в интересах международных организаций. Компания начала работу на рынке в 1981 году под названием Ivoire Helicoptere. Позже компания превратилась в группу с несколькими крупными международными «дочерними» подразделениями. В 2005 году IAS создает собственного оператора в Гане, Volta River Aviation, и выходит на рынок VIP услуг. Сейчас представительства группы расположены в Либерии и Гане. До 2018 года IAS планирует приобрести до 20 вертолетов, главным образом для офшорных операций и туризма.



(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

В «Жулянах» остановилось развитие

В результате кризиса, разразившегося на рынке авиаперевозок из-за невнимания украинской власти к проблемам оздоровления экономики и напряженной ситуации на Востоке Украины, в аэропорту «Киев» (ранее «Жуляны») заморожена инвестиционная деятельность.

«Аэропорт «Жуляны» стал в последние годы вторым по загруженности в Украине, уступая по этому показателю только столичному «Борисполю». Но пока что принято решение заморозить нашу инвестиционную деятельность», - заявил на днях Алексей Яковец, генеральный директор компании «Мастер-Авиа», являющейся оператором аэропорта. «Мы планировали построить в этом году несколько ангаров под разные типы самолетов, чтобы получить полноценный комплекс по обслуживанию самолетов со всем необходимым оборудованием – стоянками, ангарами, бизнес-центром, новым перроном и так далее. Но, к сожалению, сделать это сейчас невозможно», - подчеркнул он, пояснив, что если раньше «Жуляны» планировали рост пассажиропотока в 2014 году на 15

процентов, то сейчас уже понятно, что он не увеличится, а сократится – на 30 процентов.

Напомним, что в конце 2013 года в международном аэропорту «Киев» открылся новый Терминал С – бизнес-терминал в 2 этажа общей площадью около 3000 кв.м., с отдельным перроном для стоянки и обслуживания самолетов. Он расположен в 300 метрах от Терминала А (международные рейсы) и в 150 метрах от Терминала D (внутренние рейсы). Терминал С стал элементом системы FBO, которая предусматривает комплекс сооружений и услуг для бизнес-авиации. Новый терминал обошелся частному инвестору в 80 млн грн. Пропускная способность терминала позволяет обслуживать одновременно по 50 пассажиров на прилет и на вылет, т.е. 100 пассажиров в час.

В ближайшей перспективе администрация аэропорта планировала начать строительство четырех ангаров для хранения бизнес-джетов. Сейчас ангаров для частного авиапарка нет ни в «Киеве», ни в «Борисполе». Средства в проект собиралась инвестировать компания «Мастер-Авиа» в объеме около 4 млн. евро.

«Оживить пассажиропоток, а значит увеличить денежный поток и разморозить инвестиционную деятельность, поможет лишь нормализация ситуации в восточном регионе, налаживание отношений с РФ. Тогда увеличится частота полетов в Донецк, возобновятся рейсы в Харьков и Луганск, целый ряд российских городов. Если бы ситуация стабилизировалась, то и пассажиропоток начал бы расти», – констатировал Алексей Яковец.

Международный аэропорт «Киев» расположен в 7 км от центра Киева. В настоящее время располагает новым международным терминалом, терминалом внутренних рейсов и бизнес-терминалом.



VIP Gate to Moscow

AVCOM-Domododovo
Business Aviation Center

Falcon 7X установил рекорд скорости между Нью-Йорком и Лондоном

Компания Dassault Aviation установила новый трансатлантический рекорд скорости, пролетев на Falcon 7X между аэропортом Тетерборо (Нью-Йорк) и аэропортом Лондон-Сити со средней скоростью 0,88 Маха.

Бизнес-джет Falcon 7X, серийный номер 207, вылетел из аэропорта Тетерборо в 8:04 утра по местному времени 2 мая 2014 года с экипажем во главе с летчиком-испытателем Филиппом Делем и пилотом Dassault Оливье Фроман. На борту также находились три пассажира. Самолет был оборудован системами HUD, EVS и FalconCabin HD+. Спустя пять часов и 54 минуты, в 6:58 вечера по местному времени, самолет приземлился на взлетно-посадочной полосе London City Airport. На протяжении большей части 3465-мильного (6452 км) полета 7X летел на скорости 0,88 Маха.

Заявка на регистрацию этого рекорда уже отправлена в Международную авиационную федерацию в качестве официального мирового рекорда.

«Это достижение знаменует новый уровень для Falcon 7X, который последовательно набирает темп с момента ввода в строй в 2007 году», - говорит председатель и генеральный директор компании Эрик Трапье. «Никакой другой крупногабаритный бизнес-джет не может сравниться с ним по сочетанию дальности, комфорту, топливной экономичности и эксплуатационной гибкости. Не удивительно, что он стал самым продаваемым самолетом Falcon когда-либо производившимся компанией».

Топливная эффективность Falcon 7X была продемонстрирована во время полета из Лондон-Сити в Тетерборо 30 апреля 2014 года. Самолет взлетел с короткой взлетно-посадочной полосы №27 аэропорта с четырьмя пассажирами на борту, и из-за этого имел 19700 фунтов топлива – две трети от полной загрузки в 31940 фунтов. Он достиг Тетерборо через 7 часов 35 мин, пролетев на оптимальной скорости для дальнего полета в 0,80 Маха. После посадки в баках бизнес-джета осталось 2600 фунтов топлива, что более чем достаточно для удовлетворения требований IFR.



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.



Swan Aviation увеличивает парк

Турецкий бизнес-оператор Swan Aviation продолжает активно увеличивать парк крупноразмерных бизнес-джетов. В мае 2014 года компания получит сразу два самолета – Falcon 900EX и Falcon 7X, которые будут управляться в интересах частных владельцев, а также доступны для чартеров. Как рассказывает глава Swan Aviation Мехмет Юксель Хокаоглу, компания с начала 2014 года видит существенное увеличение спроса на полеты по дальним направлениям, из Турции в страны СНГ и Юго-Восточной Азии, и новые самолеты смогут удовлетворить запросы клиентов.

«Только за последние 15 дней мы смогли подтвердить заказчикам рейсы на ближайший месяц почти на \$1 млн., несмотря на то, что новые самолеты мы только ожидаем и они не включены в наше свидетельство эксплуатанта. Но с этим проблем у нас не будет, и как мы ожидаем, в июне месяце два бизнес-джета смогут установить определенные рекорды по нахождению в воздухе», - комментирует Хокаоглу.

Swan Aviation имеет семь бизнес-джетов в управлении (Falcon 2000LX, Hawker 4000, Learjet 45) и вертолет Sikorsky S76 C++. Хокаоглу считает, что благоприятный налоговый режим в Турции начинает привлекать внимание клиентов из стран СНГ. «На мой взгляд, если мы сумеем изменить несколько процедурных правил для зарубежных клиентов, Турция станет одной из стран с самым благоприятным для «прописки воздушного судна» климатом. Лично я вижу исключительно светлое будущее для авиации в Турции», - резюмирует Хокаоглу.

Напомним, что Swan Aviation также работает и в Казахстане, где помимо управления воздушными судами частных клиентов осуществляет подготовку персонала по программам JAA и IATA.

ЕС гармонизирует чужих операторов

Новые правила, принятые Европейской Комиссией и вступающие в силу 26 мая, требуют коммерческих авиаперевозчиков, включая операторов бизнес-авиации, не входящих в Европейский Союз, пройти одобрение безопасности для полетов в/из ЕС.

В рамках новых требований операторы, попадающие под это правило, должны продемонстрировать EASA свое соответствие стандартам ИКАО. Одобрение операторов из третьих стран является разовым процессом для всех перевозчиков, выполняющих рейсы в 28 государств Европейского Союза, заморских территории ЕС и четыре европейских государства, входящих в ассоциацию свободной торговли EFTA (Исландия, Лихтенштейн, Норвегия и Швейцария). Это является необходимым условием для работы в этих странах и территориях, хотя не является обязательным для полетов в их воздушном пространстве. Операторы, которые в настоящее время имеют разрешение от отдельных стран-членов ЕС, должны повторно обратиться

для получения общеевропейского разрешения.

Цель новых правил – стремление Европейской Комиссии гармонизировать применение международных правил авиационной безопасности на всей территории ЕС, оптимизировать процесс подачи заявки и, таким образом, способствовать достижению четкого представления о том, кто соответствует правилам, а кто нет.

Тем не менее, пролет над территорией государств-членов ЕС, заморских территорий ЕС или четырех стран EFTA не требует отдельного одобрения. Кроме того, при определенных обстоятельствах и в определенных пределах операторы из третьих стран могут выполнять медицинские, экстренные рейсы или серию полетов по преодолению ЧС или в случае срочной оперативной необходимости без предварительного получения разрешения, но это возможно только один раз в 24 месяца.



10 лет на рынке

Чешский провайдер услуг бизнес-авиации компания ABS Jets отмечает 10-летний юбилей. Весной 2004 года скромный оператор двух небольших бизнес-джетов с персоналом из двадцати человек, получив сертификат эксплуатанта, начал осуществлять полеты из Чехии в соседние страны. С тех пор компания освоила многие сегменты и превратилась в основного игрока на рынке деловой авиации Центральной и Восточной Европы.

Сейчас в компании работают более 200 сотрудников, а флот состоит из двенадцати современных бизнес-джетов. Генеральный директор и член Совета директоров ABS Jets Владимир Петак с ностальгией вспоминает первые шаги компании на рынке бизнес-авиации. «Наша компания, по сути, была пионером деловой авиации в Чехии, и нам приходилось достаточно тяжело выходить на международный европейский рынок, который в то время был весьма конкурентным, со своими законами и правилами поведения. В то время нам катастрофически не хватало людских ресурсов, да и зачастую финансовых. Параллельно необходимо было преодолевать бюрократические барьеры внутри страны, налаживать взаимоотношения с партнерами за рубежом, обучать персонал и приобретать современную технику. Но мы преодолели все трудности, научившись многому и создав с нуля абсолютно полноценного, многопрофильного оператора, и получили международное признание», - рассказывает Петак.

Основными принципами работы ABS Jets стало особое построение диалога между компанией и клиентом, без навязывания каких-либо дополнительных услуг, только на основе доброй воли. По мнению Петака, персонал компании очень мотивирован и прекрасно обучен для любой ситуации и любого клиента. «Люди являются ключевым конкурентным



механизмом нашего бизнеса, и именно это привело компанию к успеху», - резюмирует Петак.

Сейчас компания представлена в различных сегментах, включая чартерные рейсы, хендлинговое обслуживание, консалтинг и управление собственным FBO. Первоначально, действуя как агент по обслуживанию собственного парка воздушных судов, подразделение компании по наземному обслуживанию стало настолько успешным, что в 2008 году было принято решение предложить хэндлинг другим прибывавшим в аэропорт имени Вацлава Гавела (ранее Рузине) бизнес-джетам. Сейчас услуги хэндлинга являются основной частью бизнес-плана ABS Jets. В прошлом году это подразделение достигло рекордных результатов - был зафиксирован почти 30% рост по сравнению с 2012 годом.

Рост трафика отражает растущее число деловых самолетов, которые прилетают в Прагу, как в пункт назначения по бизнесу и для отдыха, так и на техническое обслуживание, текущий и капитальный ремонт. Другим фактором роста стало увеличение количества

бизнес-рейсов в Прагу из Северной Америки. Компания ожидает, что в дальнейшем трафик продолжит свой рост.

Директор по наземному обслуживанию ABS Jets Ян Кралик говорит, что команда Jets ABS применила стратегию, которая гарантировала успешность работы в условиях возросшего спроса. «В 2011 году компания открыла в аэропорту новый терминал деловой авиации. Сейчас его общая площадь — 9000 кв. м — позволила организовать дополнительные места для стоянок самолетов, а также создать новые залы для обслуживания пассажиров. И мы сразу же отметили, что объем хэндлинга деловых самолетов в 2010 г. увеличился на 64% по сравнению с 2009 г., в 2011–2012 гг. эта тенденция продолжилась, в прошлом году мы увеличили доходы на треть. Также в 2013 году мы активно работали и по предоставлению услуг хэндлинга сторонним заказчикам в аэропорту Братиславы. Подразделение в Словакии ABS Jets открыла в 2007 г., а с 2009 г. компания базируется в аэропорту Братиславы несколько своих самолетов», - комментирует Ян Кралик.

LEA присоединяется к Luxaviation Group

Luxaviation Group продолжает активно укрепляться на европейском рынке бизнес-перевозок, превращаясь из локального оператора в крупного игрока. На текущей неделе представители компании официально подтвердили ранее появившуюся информацию о вхождении в группу ключевого бизнес-оператора Великобритании – London Executive Aviation. Из информации, представленной Luxaviation Group, компания London Executive Aviation в альянсе остается независимым оператором, с сохранением бренда и своей финансовой политики.

В рамках группы партнеры планируют совместное использование воздушного парка и эксплуатацию FBO членов группы, приобретение авиационного топлива, страхование и подготовку персонала, что позволит значительно снизить производственные затраты. Также в рамках партнерства компании совместно проработают и планы выхода на принципиально новые рынки, включая азиатский.

Топ-менеджеры London Executive Aviation – исполнительный директор Патрик Маргетсон-Рашмор и управляющий директор Джордж Галанополос – сохраняют свои посты и получают значительные пакеты акций в Luxaviation Group. Впрочем, о конкретных цифрах в Luxaviation Group предпочитают не распространяться.

«С точки зрения доли рынка и количества бизнес-джетов, London Executive Aviation является бесспорным лидером не только в Великобритании, но и в Европе. После подписания соглашения, Luxaviation Group становится одним из лидеров европейского рынка бизнес-перевозок с суммарным парком в 90 самолетов и персоналом численностью почти 500 человек. На сегодняшний день в группу компаний

входят Luxaviation (Люксембург), FairJets (Германия), Abelag (Бельгия), Unijet (Франция) и теперь London Executive Aviation. Сейчас ведутся переговоры с новыми потенциальными участниками альянса, и, возможно, уже в течение двух месяцев мы сможем назвать нового члена. Сейчас же мы сфокусируемся на выработке единых стандартов компании, разработке общей маркетинговой политики», – комментируют в Luxaviation Group.

Если учесть, что Luxaviation Group в конце прошлого года активизировала свое присутствие на рынке Юго-Восточной Азии, открыв коммерческий офис в Сингапуре, и анонсировала ряд переговоров с местными бизнес-операторами, можно предположить, что следующим членом группы вполне возможно станет «неевропейский» игрок.

London Executive Aviation была основана в 1996 году Патриком Маргетсон-Рашмором и супругами Джорджем и Амандой Галанополос. С воздушным парком в 26 самолетов (от Beechcraft King Air 200 до Dassault Falcon 2000LX) компания на протяжении последних трех лет фиксировала стабильный рост трафика от 6% до 11%, который приходился на полеты в Россию, Ближний Восток и Африку. Единственное, на что сетовал оператор, это нестабильное состояние внутриевропейского рынка и ряд бюрократических барьеров в определенных странах. Получив же доступ к сети группы, возможно London Executive Aviation поправит свои дела, увеличив количество рейсов по внутренним направлениям.

Luxaviation Group изначально был рядовым бизнес-оператором из Люксембурга с небольшим парком и локальными задачами. В декабре 2011 года компания слилась с немецким бизнес-перевозчиком



Патрик Маргетсон-Рашмор (LEA), Патрик Хансен (Luxaviation) и Джордж Галанополос (LEA)

FairJets, сохранив свое название. После этого и началось становление Luxaviation Group. В июле 2013 года Luxaviation Group приобрела крупного бельгийского оператора Abelag Aviation. Среди активов, которые достались Luxaviation после покупки Abelag Aviation – флот из 17 собственных воздушных судов: два Falcon 7X, три Falcon 2000EX, два Citation Excel, два Learjet 45XR и по одному Citation CJ3, Citation CJ2, Learjet 45 и Challenger 600, а также три Phenom 100 и Beechcraft King Air 200. Еще 16 бизнес-джетов находились в управлении Abelag. Также бельгийский оператор владел собственным FBO в брюссельском аэропорту (Abelag Aviation Brussels National). Ежегодно Abelag обслуживал более 20000 пассажиров.

В начале 2014 года в компании сообщили о приобретении очередного европейского бизнес-оператора – французской компании Unijet.

15% парка тяжелых бизнес-джетов летает в Великобритании

Британский бизнес-оператор Hangar8 опубликовал очередное исследование состояния рынка бизнес-авиации Великобритании. Согласно данным компании, в настоящее время в Великобритании зарегистрированы 172 бизнес-джета класса Challenger 850, Falcon 7X и Legacy 650, причем 65 машин были приобретены в период с 2009 по 2013 гг. (здесь Hangar8 ссылается на данные JETNET). Таким образом, суммарный парк тяжелых деловых самолетов Великобритании составляет 15% от общеевропейско-

го, а всего на февраль 2014 года британскую «прописку» имеет 241 самолет, т.е. более 70% - «тяжелые» лайнеры.

Также в отчете Hangar8 отмечается рост бизнес-трафика с начала года, особенно в лондонских аэропортах. По данным оператора, за первый квартал 2014 года трафик деловой авиации увеличился на 6% или 300 рейсов, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Сам же Hangar8 в течение финансового полугодия смог увеличить производственные и финансовые показатели. Выручка компании выросла на 13,1%, а доходы – на 25%. Данные по трафику компания не приводит, но в марте предварительные цифры составляли порядка 9%. При этом компания существенно увеличила собственный парк именно тяжелых бизнес-джетов. Так, в январе 2014 года получил в управление четыре ультрадальних бизнес-джета, которые эксплуатируются в интересах владельцев (самолеты Bombardier Global 5000 Vision). Тем самым компания довела общее количество самолетов в своем парке до пятидесяти. При этом их суммарная стоимость перевалила за £1 млрд.

Акцент, сделанный на большие бизнес-джеты, стал «существенным фактором» для укрепления международных позиций Hangar8, значительно увеличив трафик и получив новых корпоративных клиентов. Главный исполнительный директор Hangar8 Дастин Драйден говорит: «За последний год мы удвоили в нашем флоте количество сверхдальних самолетов Bombardier Global, имея на сегодня шесть таких самолетов. Спрос на услуги бизнес-авиации увеличивается, и разнообразие нашего парка позволяет удовлетворить все потребности наших клиентов. Например, сейчас у нас одиннадцать больших самолетов, которые могут летать на расстояние до 9000 км». Аналогичных результатов компания ожидает и в этом году.

Hangar8 – один из лидеров бизнес-перевозок Великобритании, работающий на рынке с 2002 года. В настоящее время собственный парк компании, базирующийся в аэропортах Оксфорд и Биггин Хилл, состоит из тридцати одного самолета, включая Hawker 4000/900/850/800/750, Cessna Citation CJ2/XLS, Falcon 2000, Embraer Lineage 1000 и Phenom 100.



SBJ получил китайского конкурента

Китайская корпорация Yan Shang Group стала первым заказчиком регионального пассажирского самолета ARJ21-700 в VIP-конфигурации. Соответствующее заявление сделала компания COMAC (Commercial Aircraft Corporation of China), отвечающая за реализацию этой программы. Стоимость контракта и сроки реализации в COMAC не комментируют.

Ранее в COMAC неоднократно говорили, что самолет будет доступен заказчикам в различных конфигурациях, включая VIP и корпоративную. Несмотря на то, что история самолета весьма затянулась, а именно уже 12 лет, в компании уверены, что обозначенные ранее сроки сертификации – конец 2014 года – станут окончательными.

ARJ21-700 – первый реактивный региональный пассажирский самолет для эксплуатации на линиях короткой и средней протяженности, разработанный Китаем в соответствии с международными нормами летной годности. Уже известно, что первым эксплуатантом ARJ21-700 станет Чэндуская авиакомпания, которая получит первые 2 самолета в начале следующего года. Всего же COMAC имеет портфель заказов, состоящий из 252 самолетов, главным образом от китайских авиационных и лизинговых компаний.

Напомним, что работы над самолетом начались в 2000 году. При проектировании был учтен опыт лицензионного производства западных пассажирских самолетов. Самолет проектировался в расчете на производство с использованием имеющихся технологических разработок, в частности, технологий для выпуска самолета McDonnell Douglas MD-90 Trunkliner. Поэтому фюзеляж самолета ARJ21 очень похож на фюзеляж американского авиалайнера. Крыло разработано совместно с ОКБ им. О.К.Антонова (Украина). Системы и оборудование в основном западного про-



изводства: двигатели General Electric CF34-1 OA, система управления полетом на базе системы Rockwell Collins ProLine 21 и электро-дистанционная система Honeywell-Parker Hannifin, шасси Liebherr Aerospace. За разработку и производство компонентов самолета отвечают различные компании, которые входят в государственную корпорацию AVIC. 11 мая 2008 года полный контроль над программой разработки и производства самолета ARJ21, а также всех программ по созданию китайских пассажирских самолетов официально получила корпорация ACAC (Commercial Aircraft Corporation of China). Базовым вариантом в семействе самолетов ARJ21 является ARJ21-700. Окончательная сборка прототипа началась в марте 2007 года, выкатка состоялась 21 декабря того же года.

По мнению авиационных экспертов, ARJ21-700 является прямым конкурентом SSJ-100 «Гражданских самолетов Сухого», которые также активно работают над бизнес-версией своего самолета, и уже получили первые заказы, включая зарубежные. В текущем году Sukhoi Superjet 100 VIP (SBJ) может стать флагманом для нескольких государственных структур. Речь идет о трех самолетах, предназначенных для ФТС (заводской номер 95061), Минпромторга (№ 95032) и Минтранса (№ 95069). Кроме этого, в 2015 году SBJ возможно получит частный заказчик из Казахстана (№ 95093), Таиланда (№ 95104) и стартовый заказчик Comlux Aviation (№ 95097 и № 95115). В конце марта первые «корпоративные» SSJ получила компания Центр-Юг.

«Зулу, Джульетта» – новый префикс Джерси

На прошлой неделе власти острова Джерси, расположенного в Нормандском архипелаге в проливе Ла-Манш, официально заявили о запуске в сентябре 2014 года собственного авиационного реестра. Примечательно, что ранее, в конце прошлого года, аналогичный бизнес-проект анонсировал соседний остров Гернси, расположенный всего в 40 милях от Джерси. При этом с момента запуска реестра, за неполные пять месяцев, Гернси смог «собрать» весьма впечатляющее для новичка количество самолетов. Реестр Гернси открыт для жителей Гернси и владельцев воздушных судов деловой авиации со всего мира, а также для владельцев вертолетов и арендодателей самолетов, нуждающихся во временной

регистрации между договорами аренды. При этом, он не предназначен для операторов самолетов и коммерческих воздушных судов. Гернси надеется зарегистрировать 125 самолетов к концу 2016 года.

Новый префикс Джерси – ZJ, не впечатляет, тогда как коллеги из Гернси более креативны. Первые четыре самолета получили оригинальные бортовые номера – Piper PA-28 (2-COOL), Socata TBM700 (2-PLAY) и два Cirrus SR22 (2-OFUS и 2-HIGH).

Развитием реестра острова Джерси будет заниматься Брайан Джонсон, который в качестве консультанта участвовал в разработке авиационного регистра

острова Мэн и был первым его директором.

Остров Джерси, являясь составной частью Великобритании, будет предоставлять зарегистрированным воздушным судам «Certificate of Commercial Use». Как планируется, Джерси не будет требовать каких-либо особых процедур сертификации оператора, то есть, чтобы зарегистрировать самолет в этом реестре, не нужна сертифицированная структура – компания собственник формально и будет оператором. На сегодня Великобритания (а именно ее островные реестры) это наиболее лояльное государство по отношению к собственникам воздушных судов, как с точки зрения стоимости необходимых сертификатов (сертификат летной годности, свидетельство о регистрации и т.д.), так и с точки зрения оперативности самих авиационных властей (например, одобрение пилота занимает 15-20 минут).

Интересно, но семь лет назад выбор в пользу того или иного офшорного реестра был весьма ограничен и «сводился» лишь к трем предложениям: Аруба (P4), Бермуды (VPB/VQP) и Каймановы острова (VPC). Но с появлением реестра острова Мэн ситуация в корне изменилась. За последние два года появилось несколько новых офшорных реестров, среди которых особенно выделяется Сан-Марино (T7) – карликовое государство, без собственной авиации. За год под префикс T7 «встало» около 90 самолетов. По такому же пути идут и авиационные власти Мальты – за год под мальтийский флаг встал 21 оператор, эксплуатирующий от одного до 12 самолетов каждый.

О своих намерениях на создание отдельного реестра исключительно для бизнес-джетов заявляет и Ирландия, которая является ключевым игроком на рынке авиационного лизинга.



Вторичный рынок остается разнонаправленным

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в марте и в течение первого квартала 2014 года.

В течение первого квартала 2014 года в самолетных сегментах вторичного рынка наблюдалась тенденция уменьшения относительного количества продающихся воздушных судов, однако вертолетные сегменты продемонстрировали обратный тренд. Эксперты особо отмечают показатели сегмента бизнес-джетов, который по сравнению с прошлым годом показал существенный прогресс.

В первом квартале 2014 года реактивные деловые самолеты показали хороший старт, увеличив количество сделок на 3,1% и сократив время экспозиции на 73 дня, но при этом снизилась средняя запрашиваемая цена на 11,6%. И главное – относительное количество выставленных на продажу бизнес-джетов за год сократилось на 1%, до 12,1%. В сегменте турбовинтовых самолетов картина не столь радужна – активность покупателей (количество сделок) снизилась на 15,8%, а средняя запрашиваемая цена упала на 29,4%.

Вторичный рынок газотурбинных и поршневых вертолетов показал в первом квартале снижение сделок купли-продажи на 9,6% и 2,8% соответственно. Единственным положительным событием в вертолетных сегментах стал рост на 35,2% средней цены газотурбинных машин, по сравнению с тем же периодом прошлого года.

Исследователи JetNet сделали некоторые заметки к рыночным тенденциям в сегменте бизнес-джетов в марте за последние 10 лет (с 2005 по 2014 год):

- Эксплуатирующийся парк увеличился на 6711 бизнес-джетов, с 12909 в марте 2005 года до 19620 в марте 2014.
- Количество выставленных на продажу самолетов достигло рекордного уровня в марте 2009 года (2857), а самый низкий уровень был замечен в марте 2007 (1616). В марте 2014 количество продающихся бизнес-джетов составило 2369 единиц и медленно снижается, но по-прежнему остается выше уровня в 1762 самолета в 2008 году.
- Процент выставленных на продажу бизнес-джетов сейчас составляет 12,1% и ежегодно сокраща-

ется с максимума в 17,4%, достигнутого в 2009 году. Однако стоит обратить внимание, что эта динамика в большей степени является результатом роста количества эксплуатируемого парка, чем изменением количества выставленных на продажу самолетов, которые пока остаются на рекордно высоком уровне.

- Годовая динамика выставленных на продажу бизнес-джетов на протяжении последних 5 лет была отрицательной (март 2014, 12,1% – март 2013, 13,1% = -1,0%), в среднем на -1,1% каждый год.

Эксперты JetNet полагают, что снижение инвентаризации в сегменте бизнес-джетов на 1% является хорошим знаком по сравнению с предыдущими 2-мя годами, когда наблюдалось снижение на -0,7% и -0,6% соответственно. Эти результаты показывают довольно солидный прогресс в восстановлении вторичного рынка бизнес-джетов. Тем не менее, он по-прежнему остается «рынком покупателей», с достаточно высоким уровнем продающихся бизнес-джетов.

Worldwide Trends				
March	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T/P	Turbine	Piston
In-Operation Fleet	19,620	14,190	20,028	9,601
For Sale	2,369	1,098	1,279	595
% of Fleet For Sale 2014	12.1%	7.7%	6.4%	6.2%
% of Fleet For Sale 2013	13.1%	7.8%	6.3%	6.2%
Change - % For Sale	(-1.0) pt	(-0.1) pt	.1 pt	.0 pt
January to March 2014				
Full Sale Transactions	560	287	264	211
Average Days on Market	327	398	438	305
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$3.893	\$1.177	\$1.238	\$0.196
Y-T-D January to March 2014 vs 2013				
% Change - Sale Transactions	3.1%	-15.8%	-9.6%	-2.8%
Change - Avg. Days on Market	-73	103	-17	-18
% Change - Avg. Asking Prices	-11.6%	-29.4%	35.2%	-10.9%

Month	Year	In-Operation Fleet	For Sale	% For Sale	Yr/Yr Balance Pts.
March	2014	19,620	2,369	12.10%	(-1.0 pt.)
March	2013	19,036	2,494	13.10%	(-0.7 pt.)
March	2012	18,590	2,559	13.80%	(-0.6 pt.)
March	2011	18,031	2,603	14.40%	(-1.2 pts.)
March	2010	17,280	2,696	15.60%	(-1.8 pts.)
March	2009	16,480	2,857	17.40%	5.9 pts.
March	2008	15,378	1,762	11.50%	.2 pt.
March	2007	14,297	1,616	11.30%	(-1.1 pts.)
March	2006	13,526	1,676	12.40%	(-0.6 pt.)
March	2005	12,909	1,678	13.00%	n.c.

Краудфандинг осваивает новые ниши

Предприниматели осваивают новые пути финансирования ресторанов, мобильных приложений и съемок фильмов. Так почему бы не задуматься об использовании краудфандинговой модели для финансирования новой авиакомпании?

В соответствии с Википедией, краудфандинг (народное финансирование, от англ. crowd funding, crowd — «толпа», funding — «финансирование») — это коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов).

И вот уже к середине июня текущего года авиакомпания Odyssey Airlines Limited рассчитывает привлечь через подобное финансирование £1 млн. (\$ 1,7 млн.), чтобы задействовать первый бизнес-лайнер для трансатлантических перелетов из лондонского аэропорта London City, сообщает интернет-ресурс CROWDSOURCING.RU.

Напомним, что в середине 2011 года неизвестный покупатель сделал заказ у Bombardier на 10 самолетов CSeries (CS100) в VIP-компоновке. Как тогда отмечали эксперты рынка, большая часть из этой партии лайнеров, возможно, будет эксплуатироваться в интересах Odyssey Airlines. Однако в самой Bombardier Aerospace данную информацию не комментировали, ссылаясь на конфиденциальность данной сделки. Тем не менее, сразу же после этого британская компания Odyssey Airlines объявила о намерениях открыть новые беспосадочные рейсы из аэропорта London City в Нью-Йорк.

«Опубликованный на краудфандинговом ресурсе Crowdfunder проект возник, как попытка устрани-



вочное столпотворение в аэропортах, длительные перелеты и другие неудобства, связанные с путешествиями из крупных аэропортов», - поясняет генеральный директор авиакомпании Адам Скотт в ролике, опубликованном на странице кампании.

Компания рассчитывает привлечь в общей сложности около £5 млн. (\$ 8480000) с помощью краудфандинга, а текущее предложение в £1 млн. — это только первая попытка. По заявлению Odyssey, уже собрано около £5 млн. от инвесторов и физических лиц. В целом, чтобы запустить авиакомпанию планируется привлечь более £60 млн. (\$ 101,8 млн.), в основном за счет институциональных инвесторов.

Напомним, что 16 сентября 2013 г. впервые под-

нялся в воздух самолет FTV-1 - первый прототип нового узкофюзеляжного ближне- и среднемагистрального самолета Bombardier CS100. По оценке Bombardier, новые самолеты будут на 15% дешевле в эксплуатации, а также будут использовать на 20% меньше топлива, чем техника конкурентов. Самолеты Bombardier семейства CSeries рассчитаны на перевозку 110 пассажиров (модификация CS110) и 130 пасс. (CS130). VIP-версия нового самолета будет создана путем трансформации стандартного воздушного судна на 110 мест в 40-местный борт.

Первые рейсы новой авиакомпании в Нью-Йорк планируется начать в 2016 году. Далее планируется организация рейсов в Торонто, Вашингтон, Бостон, Чикаго и на Ближний Восток.

Воздушная выделенка

Еще недавно частный вертолет считался недоступной даже по московским меркам роскошью. Но с ростом благосостояния к людям пришло понимание его преимуществ в мегаполисе. В борьбу с московскими пробками включились десятки вертолетных такси, в регионе стали множиться вертолетные площадки.

Автостопом с вертолетом

В последнее десятилетие вертолетный рынок Москвы переживает революцию. Из предмета, свидетельствующего об очень высоком благосостоянии владельца, частный вертолет превратился в мобильный и удобный инструмент бизнеса. Рынок вертолетных услуг — один из наиболее динамично развивающихся в Европе: по данным информационного агентства BizavNews.ru, московскую «прописку» имеет уже около 200 вертолетов разных классов: от рабочей лошади поршневого Robinson R44 до дорогого газотурбинного AW139. Компаний же, сертифицированных для выполнения вертолетных работ, насчитывается 33. И наверняка их еще прибавится: ежегодно число частных вертолетов увеличивается более чем на 10%. Примечательно, что это связано не только с ростом благосостояния граждан, но и с изменением их представлений о возможностях, которые предлагает вертолет деловым людям. Альтернативным транспортом в мегаполисах все чаще становится вертолетное такси.

Эксперты сходятся во мнении, что вертолетное такси уже выделилось в Москве, равно как и в крупных российских городах, в самостоятельный сегмент, в котором есть свои правила игры, маркетинговые фишки и, конечно, конкурентная борьба. Кстати, конкуренция уже сыграла решающую роль в ценообразовании перевозок на вертолетных такси. Большинство игроков московского рынка работает практически



на уровне рентабельности, взяв за основу стоимость летного часа с минимальным собственным интересом. Дальше все зависит от предпочтений пассажира. На наиболее популярных в России легких поршневых вертолетах Robinson R44 летный час обходится примерно в 25 тыс. руб. Сумма за проезд делится на всех пассажиров, что делает услуги вертолетного такси более доступными.

«Из Внуково в Шереметьево можно долететь за 4-5 тыс. руб. на троих, что сопоставимо по стоимости с автомобильным такси, хотя время в пути всего минут 12,— рассказывает президент компании «Аэросоюз» Александр Климчук.— С более серьезными газотурбинными машинами ситуация немного другая. Час полета, например, на комфортабельном AW119 обойдется в 72 тыс. руб., на пятиместном Eurocopter AS350 или шестиместном Bell 407 — примерно 55 тыс. руб. в час».

В Московском регионе можно взять «напрокат» и настоящий воздушный лимузин, например просторный скоростной AW139, стоит это будет от 100 тыс. руб. в час. Для сравнения: в Нью-Йорке средняя стоимость часа полета на 12-местном вертолете Sikorsky — 5,6 тыс. руб., а в Лондоне стоимость только одной минуты — от 300 до 2 тыс. руб.

Кстати, при аренде дорогих вертолетов в Москве владельцы частных вертолетных площадок, которые, как правило, выступают и эксплуатантами арендованных вертолетов, стараются максимально облегчить финансовое бремя клиентов, освобождая их от сборов за взлет и посадку. Правда, так делают не все: в государственных аэропортах с пассажиров возьмут все причитающееся, например аэропортовые сбо-

продолжение ►

ры, где стоимость взлета и посадки часто превышает стоимость летного часа поршневого Robinson R44. Жалобы вертолетных операторов на высокие расценки в аэропортах остаются без внимания, тем не менее сложившаяся ситуация стала одной из предпосылок развития частной наземной инфраструктуры.

Вертодромный бум

Удивительно, но факт: для вертолетов, которые взлетают и приземляются практически на любой поверхности, в последние годы активно возводятся вертолетные площадки. Этот тренд наблюдается не только в столицах, но и в регионах России. Как отмечалось выше, среди причин бурного роста — высокие аэропортовые сборы, запрет на полеты над Москвой, автомобильные пробки и отсутствие высококачественного авиационного бензина, который пока импортируется.

Наличие этих проблем и понимание того, что решать их придется частным порядком, привели к очень существенному росту негосударственных инвестиций в вертолетный сегмент.

Один из ярких примеров выхода на московский рынок серьезных инвесторов — проект вертолетного такси «Хелипорт Москва», инвестором и девелопером которого выступает «НДВ-Групп». Всего за полгода компания вложила 1,3 млрд руб. при общем объеме инвестиций 3 млрд руб. В перспективе компания планирует создать разветвленную сеть вертолетных центров «Хелипорты России», которые свяжут города и населенные пункты страны. В компании убеждены, что комплексный подход в формировании отрасли «с нуля» в будущем обеспечит успешное развитие вертолетного такси, сделает население более мобильным, а экономику — более эффективной.

«Единственное препятствие сегодня — это даже не запрет полетов над Москвой, а неразвитость вертолетной инфраструктуры, — убеждена Нина Абулова, заместитель генерального директора «Хелипортов Москва». — Только в последнее время на рынок стали выходить серьезные инвесторы, которые стремятся подойти к этому направлению с соответствующим его потребностям масштабам. Например, только «Хелипорт Москва» будет рассчитан на базирование 250 вертолетов, а его авиапарк станет одним из самых больших среди частных компаний России. Нами также будут создаваться новые площадки и хабы, что сделает вертолеты территориально ближе к потребителю. За счет этого вертолетное такси станет не только доступнее по цене, но и эффективнее».

В другом масштабном проекте по развитию инфраструктуры участвует компания «Аэросоюз». Совместно с Министерством транспорта Московской области она реализует программу строительства сети вертолетных центров вдоль окружных автодорог Москвы: 10 вертолетных центров на МКАД, 15 центров вдоль ЦКАД, 25 центров между МКАД и ЦКАД. В компании считают, что вертолет никогда не станет альтернативой автобусу, но именно в России с ее большими расстояниями и плохими дорогами у него есть все предпосылки стать более массовым видом транспорта. В «Аэросоюзе» также добавляют, что наиболее популярные направления вертолетного авиа такси — это Нижний Новгород, Липецк, Брянск, соглашаясь при этом, что развитие услуг авиа такси в нашей стране упирается в отсутствие достаточного количества полноценных объектов наземной инфраструктуры.



продолжение ►

«Для комфорта пассажиров, для повышения безопасности полетов недостаточно создавать просто посадочные вертолетные площадки, необходимы полноценные вертолетные центры с заправочными комплексами, с ассортиментом запчастей к самым популярным маркам, с инженерами, техническими специалистами высокого уровня. Собственно, говорим мы об этом давно, и «Аэросоюз» активно занимается развитием такой сети как на федеральном уровне, так и на уровне правительства Московской области», — рассказывает президент компании «Аэросоюз» Александр Климчук.

Одним из пионеров вертолетного такси можно считать компанию Heli Express, созданную «Русскими вертолетными системами» и компанией «ЮТэйр», входящей в пятерку крупнейших операторов вертолетных услуг в мире. В парке вертолетного такси Heli Express имеются вертолеты разных классов: Robinson R44, Airbus Helicopter AS350, AW109, Ми-8, что позволяет предлагать услуги авиатакси разным группам пассажиров. Heli Express располагает 4 вертолетными площадками, в 2014 году намечено открытие еще 2 у МКАД, на разных стадиях реализации находится еще 14 проектов в Москве и ближайшем Подмосковье. В компании убеждены, что вертолетное такси становится популярным альтернативным транспортом, приводя в пример данные о своей работе: с 2008 по 2013 год количество выполняемых в течение месяца рейсов выросло с 30 до 450.

«Клиенты Heli Express пользуются нашими услугами в совершенно разных целях, будь то полет на дачу или на деловую встречу», — говорит гендиректор Heli Express Вадим Караваев. — Кстати, услуга по аэропортовому трансферу, как это ни странно, наименее популярна. Пассажиры научены, что любая ситуация с аэропортами — масса проблем, связан-

ных прежде всего с УВД и высокими аэропортовыми сборами. Мы же предлагаем свой вариант: выполняем рейс на ближайшую к аэропорту площадку и затем в течение двух минут доставляем пассажиров в воздушную гавань».

Для самих московских аэропортов вертолетное такси остается пока факультативной составляющей, хотя работы по созданию соответствующей инфраструктуры уже ведутся. В 2013 году в Шереметьево появилась современная вертолетная площадка компании «Авиа-Групп», а во Внуково-3 в 2015 году заработает крупный вертодром, инвестиции в который составят \$30 млн.

По мнению главного редактора информагентства

VizavNews.ru Дениса Лобастова, качественное развитие инфраструктуры и рост числа предложений определяют основной тренд развития рынка вертолетного авиатакси в Московском регионе.

«Рынок вступил в важную фазу своего развития: на нем началась конкуренция, что обернется для клиентов обилием новых предложений и, самое важное, снижением цен. Если же говорить о количестве вертолетной техники и числе выполняемых полетов «по запросу», то стоит ожидать роста показателей уже в этом году на 20% и 40% соответственно», — резюмирует эксперт.

*Дмитрий Петроченко
Коммерсантъ – Вертолетная индустрия*



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 Challenger 604

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	68 294	16 945
Business Jet Flights*, YoY change	+5.0% ↑	+3.6% ↑
Avinode Demand Idx, last 14 days	+8.8% ↑	+33.1% ↑
Avinode Pricing Idx, last 14 days	+0.03% →	+0.0% →

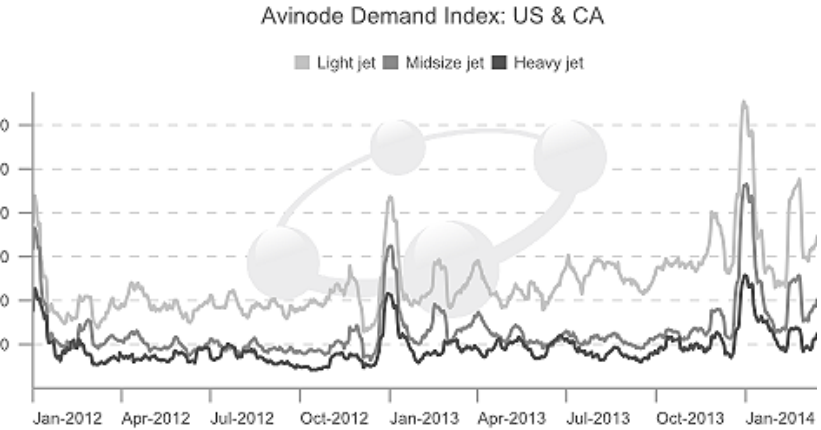
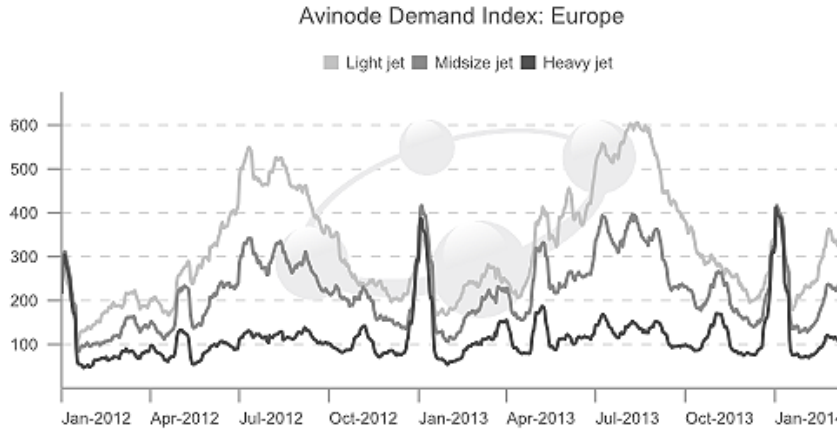
* = Actual flights recorded by FAA/Eurocontrol

продолжение

Индекс спроса

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

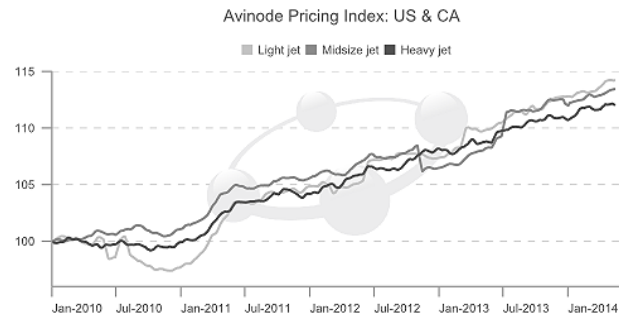
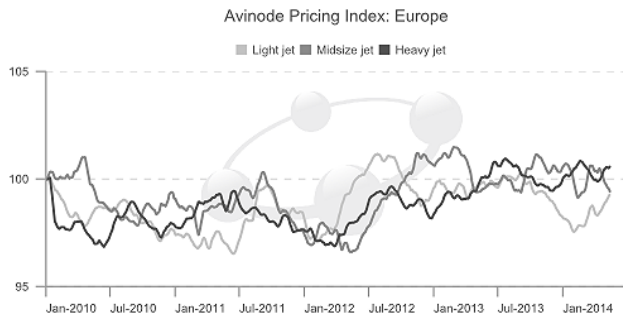
Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR.



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.

