



Минувшая неделя прошла достаточно спокойно. Подготовка к ключевым международным событиям идет полным ходом, и на медиа рынке компании взяли паузу. Традиционный отчет по состоянию европейского рынка чартерных бизнес-рейсов за сентябрь уже не удивляет. Вновь фактор Украины вносит свои коррективы, в казалось бы выздоравливающий после глубокого падения, регион. Полеты в направлении СНГ сократились на 34%, и в основном потери пришлось на трафик тяжелых бизнес-джетов, которые потеряли 19% в годовом исчислении. Геополитическая неопределенность в отношении стран СНГ и Украины продолжила влиять на трафик бизнес-авиации.

Пожалуй, одной из самых долгожданных новостей для Москвы стал первый полет гражданского вертолета над городом. Таким образом, мы еще на шаг приблизились к началу реальной коммерческой эксплуатации вертолетов над столицей, что позволит выйти на новый виток развития вертолетного движения. Как отмечают некоторые участники рынка, если московские власти разрешат летать хотя бы по руслу рек, многие чиновники и бизнесмены пересядут на вертолеты, которые с удовольствием будут летать на площадки возле Дома музыки и в Москва-Сити. Ведь вдоль МКАД уже работают несколько вертолетных центров, где базируются вертолеты многих владельцев.

Даже несмотря на то, что для операторов будут очень жесткие ограничения, как по типам воздушных судов (полеты над Москвой выполняются исключительно двухдвигательными вертолетами), так и по летной подготовке экипажей, открытие московского неба станет символическим и очередным логическим шагом по либерализации воздушных перевозок.



Рост, несмотря на украинский кризис

WINGX Advance выпустил отчет об активности европейской бизнес-авиации в сентябре 2014 года. В первом осеннем месяце этого года отрасли удалось набрать 0,1% по сравнению с прошлым годом

стр. 19

Поддержка – залог успеха новых бизнес-джетов

Не достаточно сделать самый быстрый, самый экономичный или самый дальний самолет. Важно «стоять» за этим самолетом все время его эксплуатации – в любое время и в любом месте

стр. 20

Бизнес в первую очередь

Издание Business Jet Traveler (проект AIN), ориентированное на пользователей деловой авиации, выпустило очередное ежегодное исследование пользовательских предпочтений

стр. 21

Небо Москвы открывается

Вертолет гражданской авиации впервые совершил полет внутри Москвы и выполнил посадку на вертолетной площадке «Москва-Сити»

стр. 22

ЗНАК ПРЕВОСХОДСТВА



Сочи добавили «пятую свободу»

С 19 октября в Международном аэропорту Сочи вступает в силу режим «открытого неба». Напомним, что решение об этом было принято на совещании, которое состоялось у вице-преьера России Дмитрия Козака в июле 2014 года. Новый режим будет действовать в течение трех сезонов: зимой 2014-2015, летом 2015-го и зимой 2015-2016 годов. Он предполагает снятие всех ограничений на выполнение полетов иностранных авиакомпаний в Сочи и позволит осуществлять полеты по «пятой категории свободы воздуха». Согласно режиму, иностранные авиакомпании смогут не только без ограничений выполнять международные полеты из Сочи, но и совершать транзитные перелеты между третьими странами с посадкой в олимпийской столице, где также смогут брать на борт новых пассажиров.

Соответствующие федеральные органы власти Рос-

сийской Федерации проинформировали 19 иностранных государств о возможности выполнять полеты в Сочи. Такими странами стали: Австрия, Армения, Великобритания, Германия, Греция, Израиль, Индия, Италия, Китай, Корея, Нидерланды, США, Таджикистан, Турция, Узбекистан, Франция, Чехия, Швейцария, Япония. Если авиакомпании этих стран примут решение воспользоваться новым режимом, то они должны проинформировать об этом Минтранс России, указать маршруты полетов, типы задействованных воздушных судов.

Напомним, что режим «открытого неба», с отменой ограничений на полеты иностранных авиакомпаний, действует в аэропорту Владивостока. Заинтересованность во введении этого режима выразили также руководство аэропорта Пулково в Санкт-Петербурге и аэропорта Емельяново в Красноярске.



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

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

Bombardier поставил в сентябре 29 бизнес-джетов

Как стало известно BizavNews, канадский авиапроизводитель Bombardier в прошлом месяце поставил заказчикам 29 бизнес-джетов. Традиционно данные по сентябрьским поставкам самолетов семейства Learjet поступают позже, в октябре.

Bombardier немного не дотянул до рекордных показателей июня 2013 года, когда без учета самолетов семейства Learjet производитель поставил тридцать новых деловых самолетов.

Традиционно, большая часть самолетов осталась в Новом Свете:

- Global 6000 – 9 самолетов (три самолета были зарегистрированы на острове Мэн, два – в США, и по одному получили клиенты из Финляндии, Мальты, Ирландии и Бразилии);
- Global 5000 – 6 самолетов (четыре борта отправились американским клиентам и по одному в ОАЭ и Португалию);

- Challenger 300/350 – 7 самолетов (три в США, два на Мальту и по одному получили клиенты из Польши и Австрии);
- Challenger 605 – 7 самолетов (два бизнес-джета переданы клиентам из США, по одному – отправились в Мексику, Швейцарию и Турцию, и еще два самолета зарегистрированы на острове Мэн и в Сан-Морино).

По итогам 2013 года, Bombardier поставил 180 новых бизнес-джетов на сумму \$ 6,333 млрд. Из них: 62 Global 5000/6000, 55 Challenger 300, 32 Challenger 605, 18 Learjet 70/75, 10 Learjet 60XR, 2 CL850/870/890 и один Learjet 40XR/45XR.

В первой половине 2014 года компания поставила 81 бизнес-джет – на три меньше, чем за первые шесть месяцев 2013 года. За этот же период компания получила 30 чистых заказов, что показывает соотношение поставленных самолетов к заказанным на уровне 0,8.



- Терминал А для пассажиров деловой авиации
- Ангарное хранение воздушных судов
- Организационное обеспечение полетов
- Наземное обслуживание воздушных судов
- Вертолетная площадка «Шереметьево-А»

АВИА ГРУПП НОРД
деловая авиация

АФТН:
УЛАНУРДЬ

АВИА ГРУПП
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН
УУЕЕАХНЬ

8 800 234 10 01

client@avia-group.ru
www.avia-group.ru

ГСС начал переговоры в Азии о поставке SBJ

«Гражданские самолеты Сухого» ведут переговоры с потенциальными заказчиками из Юго-Восточной Азии о поставках бизнес-модификации российского самолета Sukhoi Superjet-100 — Sukhoi Business Jet (SBJ), рассказал старший вице-президент ГСС Евгений Андраников. «Отмечаем интерес со стороны иностранных заказчиков, в том числе из Юго-Восточной Азии. По результатам выставки JetExpo-2014 у нас появились новые потенциальные заказчики, с которыми в настоящий момент идут активные переговоры».

Каков портфель заказов SBJ, он уточнять не стал, однако отметил, что подписан контракт на поставку двух машин для МЧС России. Также готовится к поставке SBJ для «Рособоронэкспорта». Глава ОАК (ГСС входит в корпорацию) Михаил Погосян говорил на JetExpo-2014, что самолет «Рособоронэкспорта» введут в эксплуатацию до конца года. На первых порах планируется собирать по три-четыре самолета в год.

«SBJ находится в ценовом сегменте, который достаточно активно продается. Предполагается обеспечить

преимущество в 10% в цене по сравнению с ближайшим конкурентом — самолетом Lineage1000 (стоит около 52 млн долларов)», - сказал Андраников.

Министр промышленности и торговли Денис Мантуров считает самолет SBJ востребованным. Мантуров говорил, что существующая версия будет доработана в 2015 году. Он выражал уверенность, что это будет настоящей эволюцией SSJ-100, благодаря чему появятся новые заказчики.

По оценкам ОАК, потребность мирового рынка на ближайшие 20 лет в сегменте бизнес-джетов класса российского SBJ может составить порядка 570 самолетов, из них 65 самолетов приходится на рынок РФ и СНГ. Наиболее емкий рынок на Ближнем Востоке, в США и Европе, около 100 самолетов приходится на Азию (включая Китай). «Основные регионы, куда наиболее активно будет продвигаться Sukhoi Business Jet на начальном этапе — это Россия и СНГ, Азия и Ближний Восток», - добавил Андраников.

Источник: РИА Новости



Фото: Дмитрий Петроченко



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"

Avinode укрепляет позиции в ЕМЕА и России

Шведская компания Avinode сообщает о назначении нового международного директора продаж в регионе ЕМЕА (Европа, Ближний Восток, Африка, Азия) и России. Им стал Хенрик фон Ментзер, который будет отвечать за увеличение объема продаж и стимулирование роста в этих странах. До этого момента российский рынок «управлялся» из головного офиса.

Хенрик фон Ментзер имеет богатый послужной список. До прихода в Avinode, фон Ментзер работал управляющим директором ESCOnline AB, где отвечал за бизнес-стратегию компании. На предыдущих местах работы он также занимал руководящие должности – Stena Line и Citat Solutions AB (Председатель совета директоров).

По мнению генерального директора Avinode Group Никлоса Берга, усиление позиций в ЕМЕА и особенно России – реакция компании на быстроизменяющиеся условия работы на международных рынках. «Наша глобальная платформа используется в более чем 30-ти странах, и назначение фон Ментзер – стремление Avinode предоставить на наиболее динамично развивающихся рынках новейшие инновационные продукты. Регулярные обновления продукта Avinode и постоянно расширяющийся функционал являются движущими силами на чартерном рынке деловых перевозок, которые по достоинству оценят клиенты в этих регионах», - комментирует Берг.

Профессиональные игроки рынка, желающие заказать чартер одного из многих самолетов, зарегистрированных в базе данных Avinode, пользуются этим инструментом каждый день, причем общение с операторами самолетов со всего мира происходит в режиме реального времени. После получения запроса операторы могут принять его или отклонить.

Ежедневно через систему Avinode Marketplace проходит примерно 5500 запросов, однако эта цифра может довольно существенно колебаться от сезона к сезону и даже изо дня в день. Июль и август, как правило, показывают наивысший уровень активности каждый год, в то время как декабрь и январь – самые «тихие» месяцы. Сейчас в системе Avinode зарегистрировано более 300 эксплуатантов воздушных судов по всему миру, постоянно обновляющих информацию о доступности и ценах по 3500 самолетам более чем 150 фрахтовых брокеров. Обе клиентские группы, использующие Avinode, как считают в компании, получают огромные преимущества в ведении бизнеса. Информация от эксплуатантов обновляется в системе Avinode каждые 5 минут.



ЛУЧШИЕ КАДРЫ У НАС!
Avia Успех



**ПОДБОР ЛЕТНЫХ
ЭКИПАЖЕЙ И
АВИАЦИОННЫХ
СПЕЦИАЛИСТОВ**

+7(495) 507-30-98
www.avia-uspeh.ru

ВМС США выбрали G550

ВМС США 6 октября объявили о том, что модифицированные самолеты Gulfstream G550 будут приобретены в качестве носителя бортовой системы дальнего радиолокационного обнаружения (conformal airborne early warning system - CAEW). Запрос предложений на поставку самолетов дальней поддержки был размещен в марте 2013 года, и в результате контракт выиграл Gulfstream, потому что «никакой другой тип самолета не смог удовлетворить требованиям». Военно-морской флот получит самолеты не позднее окончания 2017 финансового года.

В то время как Gulfstream будет поставлять «зеленый» самолет, компания Elta Systems, которая является дочерней компанией Israel Aerospace Systems, является генеральным подрядчиком и системным интегратором G550 CAEW. ВМС США станет четвертым клиентом системы, которая уже находится на вооружении ВВС Израиля, Республики Сингапур и Италии.

«Самолет Gulfstream G550 CAEW является единственным известным самолетом, который удовлетворяет требованиям дальней морской поддержки без существенного проектирования, модернизации, тестирования и сертификации усилий», - говорится в заявлении ВМС. «Ни одна другая известная производная коммерческого самолета, которая обладает необходимыми сертификатами, не отвечает требованиям таких миссий. И только G550 CAEW является самолетом, который может удовлетворить правительственным требованиям в указанный срок».

G550 имеет сертификат типа Федеральной авиационной администрации США и дополнительные сертификаты типа Министерства обороны.

G650ER сертифицирован FAA

Компания Gulfstream Aerospace сообщает, что новый флагман Gulfstream G650ER сертифицирован Федеральным управлением гражданской авиации США (FAA). Сертификация подтверждает летную годность самолета и открывает путь для начала поставок G650ER.

Gulfstream анонсировал ультрадальний бизнес-джет в мае 2014 года на выставке EBACE. Обновленный самолет имеет дальность полета 7500 морских миль/13890 километров на скорости 0,85 Маха и 6400 миль/11853 км на 0,90 Маха. По сравнению с оригинальной модификацией, которая была введена в эксплуатацию в конце 2012 года, увеличение дальности составило 500 миль/926 км.

G650ER практически идентичен G650, за исключением увеличенного на 4000 фунтов (1814 кг) запаса

топлива и, соответственно, большего максимального стояночного и взлетного веса. При этом вес пустого самолета остался неизменным, тем самым сохранив 1400 фунтов полезной нагрузки при полной заправке топливом. Взлетная дистанция G650ER (стандартные условия на уровне моря) увеличилась до 6299 футов (1920 м) с 5858 футов (1785 м) у G650. Емкость топливного бака в крыльях увеличивается благодаря модернизации топливной системы. Также внесены изменения в программное обеспечение системы дозирования топлива и системы управления полетом. Готовые обновленные самолеты компания планирует поставить до конца этого года.

Такая доработка также будет доступна уже выпущенным самолетам посредством сервисного бюллетеня. Стоить такая модернизация будет около \$ 2 млн., а новый G650ER можно заказать за \$ 66,5 млн.



Фото: Дмитрий Петроченко

По машине в месяц

Европейская «дочка» крупнейшего долевого оператора NetJets, NetJets Europe, планирует в 2015 году получить 12 бизнес-джетов, включая пять Challenger 350, пять Challenger 605 и Global 6000 канадского авиапроизводителя Bombardier. Все самолеты, предназначенные для NetJets Europe, будут иметь эксклюзивный салон NetJets Signature Series.

Согласно данным компании, первый из заказанных Challenger 350 прибудет в распоряжение NetJets Europe во втором квартале 2015 года, еще по две подобных машины компания получит в третьем и четвертом кварталах следующего года (первый самолет для материнской компании прибыл в США в мае 2014 года, в настоящее время эксплуатируется семь машин).

Все самолеты приобретаются согласно плану расширения воздушного парка NetJets – в течение следующего десятилетия количество флота составит 670 самолетов общей стоимостью 17,6 млрд. долларов. 11 июня 2012 года NetJets разместил заказ на 100 бизнес-джетов Challenger 300 (которые теперь стали 350) и Challenger 605 с опционом еще на 175 самолетов Challenger 300 и Challenger 605. Стоимость заказа составила около 7,3 млрд. долларов.

NetJets Europe была основана в 1996 году и на сегодня является крупнейшей в Европе компанией в области самолетов бизнес-класса. Как единственная панъевропейская компания в этом секторе со своим собственным флотом, NetJets Europe вместе с NetJets Transportes Aereos S.A. (NTA) способна обеспечивать стабильные перевозки высочайшего комфорта и безопасности.

VistaJet получила первые два Challenger 350

В рамках контракта, подписанного в июне 2013 года, в парк швейцарской компании VistaJet поступили первые два бизнес-джета Bombardier Challenger 350. Всего компания разместила твердый заказ на 20 самолетов данного типа и опцион еще на 20 машин общей стоимостью чуть более \$ 1 млн. Оба первых борта внесены в мальтийский сертификат эксплуатанта компании (9H-VCA и 9H-VCB) и вскоре приступят к полетам. Новые Challenger 350 приходят на замену другой модели канадского производителя – Learjet 60XR (всего эксплуатируется пять машин 2011 года выпуска).

В сентябре оператору также были переданы три бизнес-джета Global на сумму \$174 млн., три Challenger 605 на сумму \$93 млн. С начала года компания уже получила пять самолетов семейства Global.

До конца года VistaJet планирует получить еще 10 самолетов – три Global 6000, два Challenger 350 и пять Challenger 605.

VistaJet также сообщает, что прошедший летний сезон стал лучшим за все время работы, а объем полетов с января по август 2014 года вырос на 21%. И, по всей видимости, сентябрь станет также рекордным месяцем. Стратегия компании «Think Global» («мысли глобально») идет согласно плану. Расширение акцента на США и Азиатско-Тихоокеанский регион остается приоритетом компании, и поэтому для поддержки растущего спроса новые самолеты будут задействованы в этих регионах. Также компания сообщает, что бизнес в России и странах СНГ остается сильным, и к концу года рост доходов здесь может достигнуть 20-25%.



Фото: Malcolm Nason

Wheels Up и Four Hundred – партнеры

Американский долевого оператор Wheels Up в партнерстве с нью-йоркской компанией Four Hundred запускает программу «8760 Concierge by Four Hundred». Это новый консерж-продукт доступа к ресторанам, спортивным мероприятиям, концертам и ночным клубам (названа по количеству часов в году). Соответствующий контракт был подписан между Кенни Дихтером (основатель Wheels Up) и Тони Абрамсом (основатель и генеральный директор Four Hundred), сообщает Corporate Jet Investor.

В настоящее время Wheels Up существенно расширила свое присутствие в различных регионах США, и программа экспансии на новые рынки реализуется по плану. По состоянию на сентябрь компания имеет более 30 воздушных судов и около 650 членов программы долевого владения.

Парк Wheels Up сейчас состоит из более чем 20-ти King Air 350i, шести Cessna Citation XL/XLS и двух

Bombardier Global 5000, принадлежащих VistaJet. По прогнозам Дихтера, до конца 2014 года парк существенно увеличится: 27 King Air 350i, 10 Cessna Citation XL/XLS и от трех до пяти Bombardier Global 5000. А уже в следующем году клиентам будут доступны 40-45 King Air 350i, 20-25 Cessna Citation XL/XLS и до десяти Bombardier Global 5000. Wheels Up также серьезно присматривается и к другим моделям семейства Citation – CJ4, Sovereign и X. Новые самолеты будут эксплуатироваться исключительно по программам долевого владения, а заказчикам будут доступны новые условия, включая пакеты на 10, 25, 50 или 100 часов.

До конца года Wheels Up рассчитывает получить 1200 членов и около 2500 на конец 2015 года. В настоящее время компания работает на северо-востоке и юго-востоке США. К 2016 году Wheels Up планирует охватить весь восток США, западное побережье и Техас, а также начать операции в Канаде и Европе.




FORTAERO
 Baltic Business / Universe in motion
 Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
 D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
 ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XTi // \$5.5M

REPRÉSENTANT OFFICIEL DE NEXTANT AEROSPACE DANS LA CEI ET DES PAYS BALTES
 ШИВАЛЬНИЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ

nextant aerospace

WWW.NEXTANTAEROSPACE.COM

SALES@NEXTANTBAAC.COM

+372 630 00 10



Королевская полиция Тайланда получила первый AS365 N3+

Авиационное подразделение тайской королевской полиции в начале октября получило первый из двух вертолетов AS365 N3+, заказы на которые были размещены в 2012-2013 годах.

Оборудованный для выполнения поисково-спасательных задач, вертолет AS365 N3+ оснащен специальным оборудованием, включающим электролебедку, систему спуска по канату, внешнюю подвеску и прожекторы.

В настоящее время флот тайской королевской полиции состоит из пяти вертолетов EC155 семейства Dauphin (производства компании Airbus Helicopters), которые эксплуатируются с 2009 года как королевские транспортные воздушные суда. Для расширения возможностей выполнения поисково-спасательных

задач, королевская полиция разместила заказ на два вертолета AS365 N3+ - еще один вертолет среднего класса семейства Dauphin. Первое воздушное судно прибыло в Бангкок несколько дней назад, поставка второго ожидается в середине 2015 года.

Вертолет AS365 N3 отличается превосходными летно-техническими характеристиками, что позволяет использовать его в самых жестких эксплуатационных условиях. Эта универсальная машина адаптирована для работы в высокогорье и жарком климате. Благодаря низким операционным расходам она идеально подходит для решения большинства транспортных задач. Вертолет имеет хвостовой винт типа Fenestron, применение которого способствовало снижению уровня внутренних и внешних шумов и повышению безопасности. Кроме того, машина оборудована убирающимся

колесным шасси, что дает возможность эксплуатировать ее в самых загруженных аэропортах мира. В пассажирской кабине могут комфортно разместиться от шести до восьми человек. Уровень шума не превышает 3,1 дБ.

Вертолет оборудован авионикой для полетов по правилам приборного полета (IFR), автопилотом, бортовым компьютером с интегрированной приборной панелью, так называемой стеклянной кабиной.

Новая модель оснащена мощными двигателями Turbomeca Arriel 2С, которые поднимают машину на высоту 3110 м. AS365 N3 имеет максимальную взлетную массу 4300 кг при максимальной коммерческой загрузке 1911 кг.



THINK BUSINESS*

Именно лучшее, вы опережаете конкурентов. Насладитесь комфортом, скоростью, безопасностью и надежностью вертолетов Airbus Helicopters. Инвестируйте в EC135



Airbus Helicopters Vostok
119180 Россия, г. Москва,
Якименская наб., д.4, стр.1
Тел.: +7 495 663 15 56
Факс: +7 495 663 15 59
www.airbushelicopters.ru

*дальше о бизнесе

 **AIRBUS**
HELICOPTERS

Сочи встречает Формулу 1

С 6 по 13 октября аэропорт Сочи принимает гостей и участников российского этапа «королевских гонок», которые уже начали прибывать в олимпийскую столицу на регулярных и чартерных рейсах.

Всего в дни подготовки и проведения Гран-при России аэропорт Сочи обслужит более 730 рейсов, включая регулярные и рейсы бизнес-авиации. Они придут из Нагоя (Япония), Лондона и Оксфорда (Великобритания), Цюриха и Женевы (Швейцария), Зальцбурга и Вены (Австрия), Будапешта (Венгрия), Дюссельдорфа и Франкфурта-на-Майне (Германия), Хельсинки (Финляндия), Констанцы (Румыния), Олбии (Италия), Баку (Азербайджан), королевства Бахрейн, Даламана (Турция) и других.

С 9 по 11 октября включительно Международный аэропорт Сочи ожидает до 300 рейсов деловой авиации.

После высадки пассажиров часть самолетов деловой авиации отправится на стоянку в Краснодар, Анапу, Геленджик, Минеральные Воды, аэропорт Внуково и Трабзон (Турция). Остальные вернутся в города, из которых прибыли, и прилетят в Сочи после окончания мероприятий, чтобы забрать гостей.

Проведение максимального количества взлетно-посадочных операций в час ожидается 9, 10 и 12 октября. Так, 12 октября будет выполняться до 17 операций в час, больше половины из которых - на вылет.

«Для обслуживания пассажиров бизнес-авиации работает VIP-терминал, сданный в эксплуатацию незадолго до начала Олимпиады. Для доставки к нему пассажиров будут задействованы десять комфортабельных автомобилей представительского класса Mercedes Benz Viano», - сообщили в пресс-службе «Базэл Аэро».



DOMODEDOVO
BUSINESS AVIATION
CENTER · MOSCOW



Время перемен к лучшему



- Новая управляющая компания
- Открытие современного комфортного терминала в 2016 году
- Единственный неслотированный аэропорт в Москве: прилеты вылеты без ограничений
- Альтернативные поставщики наземных услуг
- «Высокая кухня» — широкий выбор кейтринговых компаний
- Оперативность в обслуживании: 24/7/365

Контакты: Московский аэропорт Домодедово, стр 13.
Тел./факс: +7 (495) 967-82-12
E-mail: info@bac-dmd.ru

Стюардессы бизнес-джетов наденут Google Glass

Хотя сейчас еще редко можно увидеть у пассажиров авиакомпаний очки Google Glass, стюардессы и пилоты уже «примеряют» этот противоречивый гаджет. Компания Honeywell Aerospace планирует выпустить приложение для Google Glass, которое поможет стюардессам частных самолетов готовить салон к приему пассажиров и выполнять рутинные операции в полете, такие как проверка температуры или закрытие шторок на иллюминаторах.

В настоящее время тестовое приложение поддерживает систему управления салоном Honeywell Ovation Select Cabin Management System, которая используется на бизнес-джетах, и полностью интегрирована с медиаконтентом, коммуникациями, связью и системой управления. Компания собирается также создать приложения для пилотов и техников, как деловых самолетов, так и коммерческих.

«Большая часть первоначальных исследований и тестирования проходили в бизнес-джетах, так как их платформа обеспечивает гибкость и быструю реализацию идей», - говорит Джастин Дай, продукт-менеджер по системам управления салона Honeywell Aerospace. «Приложение пока не готово для коммерческого применения, но использование потребительских устройств для повышения навыков в полете по-прежнему интересует нас в наших исследованиях».

Варианты использования устройства со специальным приложением стюардессами коммерческих авиакомпаний значительно шире, чем в бизнес-джете. Google Glass может применяться для идентификации пассажиров, подсказки их предпочтений или потребностей и напоминания о процедурах авиакомпании.



Любой бизнес-джет в паре касаний

The image features the Upcast JetBook app logo, which consists of a stylized white airplane icon inside a dark square with rounded corners. Below the logo, the text "Upcast JetBook" is written in a sans-serif font. The background of the advertisement is a collage of various private jets in flight, including a Challenger 600, a Gulfstream G650, and a Bombardier CRJ-900.



Перейдите прямо на страничку приложения, воспользовавшись камерой вашего iPad и размещенным слева QR-кодом. Или наберите Upcast JetBook в App Store.



Общедоступный бизнес-джет

Правительство южноафриканской страны Намибии приобрело новый бизнес-джет Learjet 75 стоимостью \$13 млн., который придет на смену довольно «древнему» Learjet 31A. Таким образом, правительство Намибии в настоящее время имеет в своем распоряжении два самолета: 14-местный Falcon 900B и восьмиместный Learjet 75.

Как комментируют в Министерстве транспорта Намибии, семиместный Learjet 31A, который выводится из эксплуатации в силу высоких затрат на обслуживание, будет выставлен на публичные торги, хотя в министерстве не скрывают, что данное предложение вряд ли будет интересно потенциальным покупателям, и скорее всего бизнес-джет останется на вечной стоянке в международном аэропорту Виндхука, столицы страны.

В то же время представители Министерства транспорта отметили, что новый самолет не будет «закре-

плен» исключительно за главой страны. «Пользоваться новым Learjet 75 смогут как глава страны, так и члены общественных организаций, осуществляющие международные визиты, правительственные чиновники, причем различных рангов, главы крупных компаний и бизнесмены (капитал которых более чем на 50% государственный). Однако каждый рейс самолета все равно будет согласовываться с администрацией Президента страны.

Самолет прибыл в распоряжение заказчика около трех недель назад, однако пока не эксплуатируется. Это связано с предстоящими в стране выборами главы государства и сильной политической борьбой. Аппоненты нынешней власти считают, что столь дорогое приобретение на фоне бедственного положения жителей Намибии просто кошунственно, и даже столь популистские «оправдания» общедоступности бизнес-джета – настоящая издевка над миллионами граждан, живущих за чертой бедности.



На смену «пожилому» Learjet 31A пришел современный Learjet 75

Четвертая конференция по воздушному праву

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ✈

23-24 октября 2014 года

ОТЕЛЬ CORINTHIA

Приглашаем юристов
авиационного сообщества

 **airlaw.ru**

+7 (812) 961 61 96

Вертолетная кооперация

Rotortrade Services, международная вертолетная брокерская компания, работающая в тесном сотрудничестве со всеми крупными производителями, назначила крупнейшего турецкого вертолетного оператора своим эксклюзивным представителем в стране.

Компания Kaan Air, входящая в холдинг Vafarú, работает в вертолетном сегменте с 2000 года и является авторизованным дистрибьютором гражданских вертолетов AgustaWestland в Турции. В настоящее время парк компании состоит из 20 вертолетов, включая AW119Ke, AW109 Power, Grand New и AW139. Kaan Air предоставляет полный спектр авиационных услуг, начиная с бизнес-чартера и заканчивая медицинской эвакуацией. Кроме того, этот перевозчик имеет свой собственный вертодром и сервисный центр вблизи Стамбула.

Согласно подписанному меморандуму, Kaan Air выступит в Турции в качестве продавца всех ресурсных вертолетов компании AgustaWestland по системе трейд-ин (trade-in), а также займется оформлением сделок купли/продажи воздушных судов с учетом специфики турецкого законодательства.

Всего же в Турции в настоящее время AgustaWestland имеет портфель заказов из 30 вертолетов, включая AW119, AW109 Power, Grand/GrandNew, AW169 и AW139, а также AW189. В настоящее время более 60% эксплуатирующихся в Турции вертолетов приходится на итало-британского производителя.

В мае текущего года Kaan Air оформил дополнительный заказ на поставку двух вертолетов – AW139 и AW189. Обе машины будут использоваться на рынке VIP-перевозок в Турции. Ранее, в начале 2013 года, оператор оформил контракт на покупку нескольких новых вертолетов AW169.

SWHS получил AW139 VIP

С сентября азербайджанская компания Silk Way Helicopter Services (SWHS) приступила к эксплуатации нового вертолета AW139 VIP. Он получен в рамках подписанного в декабре 2012 года контракта на поставку десяти вертолетов – восьми AW139 и двух AW189 – между AgustaWestland и национальным перевозчиком Азербайджана Azerbaijan Airlines. Silk Way Helicopter Services, которая входит в SW Group, будет эксплуатантом всех заказанных вертолетов.

Шесть из заказанных вертолетов (четыре AW139 и два AW189) будут использоваться для морских транспортных операций, два AW139 – для медицинской эвакуации и один AW139 в VIP-конфигурации. Общая стоимость контракта оценивается приблизительно в €115 млн. Это первый подобный договор, заключенный AgustaWestland в Азербайджане.

Сейчас в парке Silk Way Helicopter Services эксплуатируются вертолеты AS332L1 (Super Puma), EC155B1 (Dauphin), EC135, а также отечественные Ми-8 МТВ-1, Ми-171 и американский Sikorsky S-92A. Недавно компанией уже получены два AW139, офшорный и спасательный.

Silk Way Helicopter Services предлагает широкий спектр услуг, включая VIP-перелеты, перевозку груза на наружной подвеске или в кабине, строительномонтажные работы, воздушное патрулирование и мониторинг линий электропередач и нефтегазового трубопровода, медицинскую эвакуацию, поисково-спасательные операции, скорую медицинскую помощь, полеты на корабли и морские буровые установки, сдачу в аренду вертолетов с экипажем или без него, специальные туры и рейсы на вертолете.



Руководству Индии возьмут Ми-17

Президента Индии Пранаба Мукерджи и премьер-министра страны Нарендру Моди будут перевозить на вертолетах Ми-17В-5 российского производства, пишет The Times of India. Соответствующее решение приняло индийское министерство обороны. Полеты VIP-персон на шести модифицированных Ми-17 начнут осуществляться с 2015 года.



Эти летательные аппараты заменят старые вертолеты Ми-8, которые используются для транспортировки президента и премьера в настоящее время, говорится в статье.

Новые вертолеты потребовались Индии после отмены контракта на поставку 12 летательных аппаратов AW-101, подписанного с AgustaWestland в феврале 2010 года. Соглашение аннулировали на фоне скандала о взятках, уточняет газета.

Как заявил командующий индийскими военно-воздушными силами Аруп Раха, на модификацию Ми-17 уйдет полгода. При этом издание обращает внимание, что в долгосрочной перспективе Индии придется искать новые вертолеты для первых лиц, поскольку Ми-17В-5 не могут служить полноценной заменой.

AgustaWestland наращивает портфель VIP заказов

Итальянский авиапроизводитель AgustaWestland связывает появление своего нового двухдвигательного AW169 с максимальным спросом на VIP-вертолеты, который придется на период 2016-2019 гг. Как отмечают в компании, в настоящее время ими занята ниша в 65% на рынке двухдвигательных вертолетов в VIP-конфигурации, и появление нового члена семейства «139-169-189» еще более упрочит позиции производителя в этом сегменте.

Сейчас AgustaWestland продолжает активно сотрудничать со студией Lanzavecchia+Wai, а также домами мод Versace и Lagerfeld, и, конечно же, с давним партнером – Mecaer Aviation Group, которые предлагают передовые дизайн-решения для вертолетов AW109 GrandNew и AW139.

По прогнозу производителя, в течение 20 лет на рынок будет поставлено от 900 до 1000 вертолетов AW169, и 40% заказов придется на VIP-клиентов.

Сейчас производитель склоняется к нескольким предложениям партнеров по оснащению базовой VIP-комплектацией вертолета. Скорее всего, за основу будет взят проект дизайн-студии Lanzavecchia+Wai.



Фото: Дмитрий Петровиченко



Концепция интерьера на четырех пассажиров имеет земные мотивы и поворотные кресла с полупрозрачным коконом.

BizavNews удалось лично оценить все преимущества нового решения на прошедшем в Стамбуле Istanbul Air Show 2014. Прежде всего, интерьер дает пассажирам вертолета возможность трансформировать его в зависимости от своих потребностей. Каждый пассажир имеет свое собственное кресло со столом, подсветкой и гнездом подзарядки. Это личное пространство, но оно становится открытым в тот момент, когда вы решите позиционировать места в конференц-клуб. «Этот концепт отвечает нашим требованиям – мы хотели иметь персонализированный вертолет», - говорит представитель AgustaWestland. «Воздушное судно должно быть сделано под клиента, а не быть стандартным».

Пока график ввода в эксплуатацию этого интерьера не определен. Сертификация AW169 запланирована на 2015 год.

Полувековой юбилей Сен-Тропе

Чуть более 50 лет назад на Лазурном берегу Франции был открыт аэропорт Сен-Тропе (Aéroport de La Môle – Saint-Tropez). В течение полувека аэропорт прошел путь от небольшого сельского до аэропорта регионального значения. Сейчас La Môle имеет одну взлетно-посадочную полосу длиной всего 3904 футов (1190м) - что делает его одним из маленьких международных аэропортов. Аэропорт обрабатывает в среднем 8 000 рейсов в год (70% частных и бизнес-рейсов и 30% коммерческих).

В прошлом году группа компаний Aéroports de la Côte d'Azur (ACA), куда входят аэропорты Ниццы и Канны, приобрели 99% акций аэропорта Сен-Тропе. В настоящее время ACA – второй по величине аэропортовый оператор во Франции по трафику, пропуская вперед лишь Aéroports de Paris (оператор аэропортов Шарля де Голля и Орли). А по бизнес-перевозкам ACA уступает лишь парижскому аэропорту Ле-Бурже.

В Ницце, Каннах и Сен-Тропе практически не бывает мертвых сезонов. Кроме этого, несмотря на неопределенную экономическую ситуацию в Европе, курорты продолжают оставаться очень привлекательными для туристов. А ряд стран Восточной Европы, России и СНГ за последние три года и вовсе делают четверть всего бизнес-трафика в этих аэропортах.

В августе 2014 года администрация ACA анонсировала проект модернизации наземной инфраструктуры аэропорта Сен-Тропе, включая удлинение взлетно-посадочной полосы и увеличение количества парковочных мест. Именно это даст возможность операторам сертифицировать более «тяжелые» бизнес-джеты для полетов на курорт и, соответственно, увеличить трафик.

Ремонт – дело хорошее

Компания Jet Aviation Geneva (дочернее подразделение Jet Aviation Group), провайдер услуг ТОиР, закончила работы по реконструкции основного ангара, которые начались в марте текущего года. На объекте компании были полностью заменены пол, дренажная система, а также установлена новая станция по очистке воздуха и отопления. Реконструкция велась в три этапа, без прекращения обслуживания клиентов. Помимо ангара были отремонтированы офисные помещения и произведена покраска помещений в новый корпоративный цвет группы. Работы велись с соблюдением всех экологических норм.

Ранее Jet Aviation Geneva провела аналогичные работы и в пассажирском терминале, площадь которого была увеличена вдвое (до 648 кв.м.). Теперь на первом этаже пассажирского терминала располагаются три дополнительных, элегантно оформленных лаунджа и новый конференц-зал. Расширение терминала

произошло за счет второго этажа, на который ведет новая лестница. Здесь располагаются конференц-зал для клиентов, а также большое пространство для экипажей: комната подготовки, конференц-зал, зона отдыха экипажа и оперативный центр.

Напомним, что с мая 2013 года все объекты комплекса выдержаны в едином корпоративном фирменном стиле Jet Aviation.

«Мы очень рады, что сумели в столь короткий срок модернизировать ангарный центр. Наш новый пол и дренажная система предполагают многочисленные преимущества с точки зрения эффективности, при соблюдении высоких стандартов по защите окружающей среды, а улучшение внешнего вида отражает нашу приверженность к самым высоким стандартам обслуживания», - комментирует Кирилл Мартье, управляющий директор Jet Aviation Geneva.



AgustaWestland готовит новый конвертоплан

Компания AgustaWestland рассчитывает к 2020 году поднять в воздух гражданский конвертоплан следующего поколения. Производитель начал работы по этому проекту в 2000 году, а сейчас новый летательный аппарат включен в европейскую программу Clean Sky 2, в рамках которой получено финансирование на \$ 328 млн. При этом AgustaWestland указывает на то, что почти 60% всего финансирования приходится на программы партнеров проекта, но и оставшаяся часть даст существенный толчок собственным разработкам.

В этой программе итало-британский производитель нацелен на рынок дальней морской нефтегазовой добычи. По предварительным расчетам, новый конвертоплан будет иметь максимальную взлетную массу около 11 тонн и пассажироместимость 19-22 человека. При этом потолок составит 25000 футов, дальность полета 500 морских миль, а максимальная скорость 330 узлов.

В соответствии с обнародованными изображениями летательный аппарат будет иметь фюзеляж, который напоминает таковой у региональных самолетов, крылья с двигателями на концах и горизонтальный стабилизатор с вертикальными законцовками. Его конструкция отличается как от меньшего собрата AW609 (сертификация намечена на 2017 год), так и от военного Bell/Boeing V-22 и перспективного армейского Bell V-280.

Предварительно конвертоплан будет иметь на законцовках крыла гондолы с двигателями, причем вместе с винтами будет поворачиваться и часть крыла. AgustaWestland утверждает, что такая конструкция обеспечит ряд преимуществ на всех этапах полета: минимизация нагрузки на винт в режиме висения, наклон крыла на малых скоростях позволит избе-



жать эффекта «затенения» и адаптации крыла для лучшего угла атаки в переходном режиме.

В программе Clean Sky 2 предусмотрен не один, а два летных прототипа скоростного вертолета – один от AgustaWestland, второй от Airbus Helicopters (в прошлом Eurocopter).

Новую программу перспективных авиационных технологий планируется провести с 2014 по 2023 годы с бюджетом € 4,05 млрд. (\$ 5,55 млрд.), причем Евросоюз профинансирует € 1,8 млрд., а остальную часть оплатит отрасль. Обоим производителям эта программа дает шанс идти в ногу с быстроразвиваю-

щейся вертолетной промышленностью США, которая планирует создать два подобных летных прототипа в рамках армейской программы Joint Multi Role (JMR).

Скоростные вертолеты планируется включить в подпрограмму интегрированного демонстрационного воздушного судна (integrated aircraft demonstrator program (IADP)), и для каждого из них поставить свои цели.

Целью Clean Sky 2 является разработка таких конструкций, которые позволят сократить выбросы на 17% и шум на 20%.

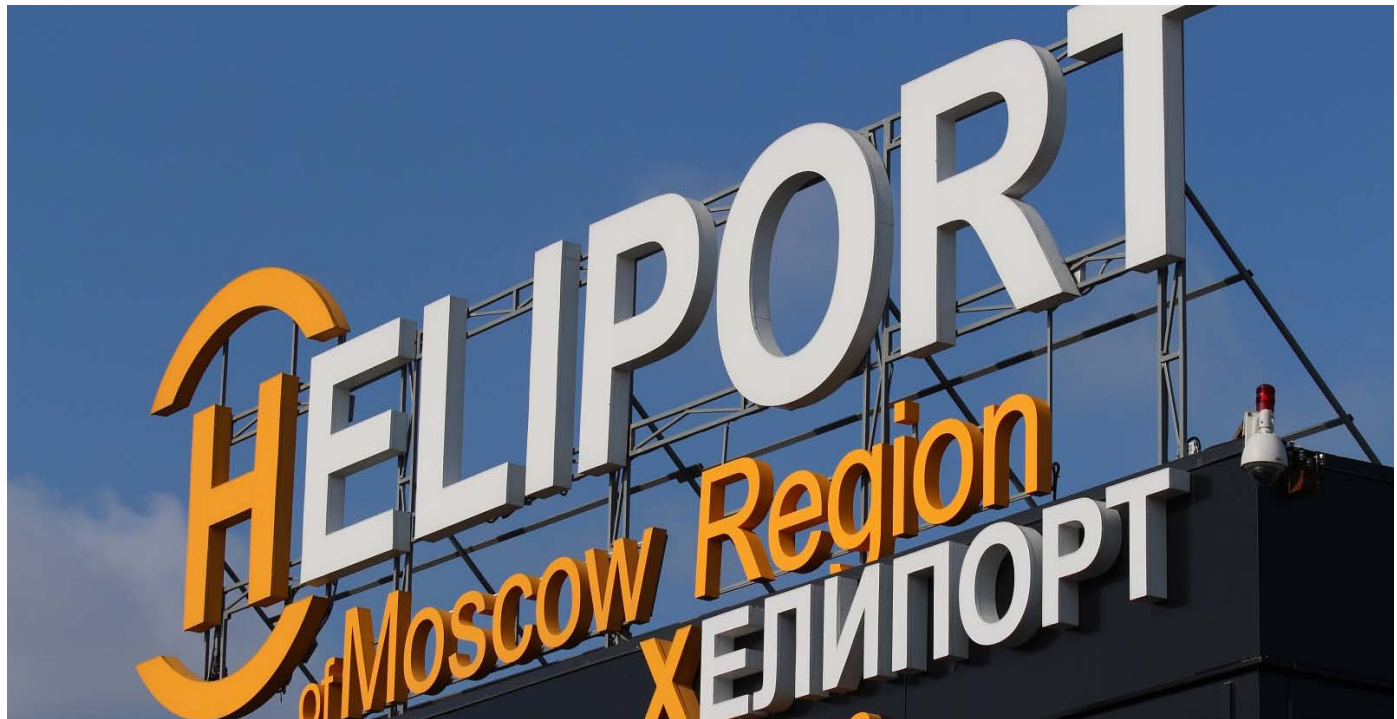
«НДВ-Групп» приходит в Калугу

Проект развития сети вертолетных центров, включающей инфраструктуру для сервиса и хранения вертолетной техники, а также гостиницы, обучающие центры для пилотов и покупателей вертолетов, «НДВ-Групп» представила на международной инвестиционной выставке Exproreal в Мюнхене (Германия), открывшейся в понедельник. В рамках Expro Real «НДВ-Групп» объявила о начале реализации проекта по строительству вертолетного центра в Калужской области. Председатель совета директоров компании Александр Хрусталеv назвал планируемый объем инвестиций в реализацию проекта на территории Калужской области на уровне \$10 млн.

«С точки зрения развития бизнеса Калуга – это регион номер один. Потрясающая эффективность взаимодействия с руководством региона. Решения губернатора исполняются с высокой скоростью и точностью. Сам глава региона активно участвует в работе. Это показатель того, как вместо создаваемых полос препятствий для бизнесменов создается дорога с зеленым светом», – комментирует г-н Хрусталеv.

Александр Хрусталеv сообщил, что рентабельность бизнеса составляет 15-20%. «Это высокая доходность. Рынок не освоен, мы не боимся конкуренции, нам есть куда расти», – подчеркнул он. В ближайшие годы «НДВ-Групп» планирует инвестировать около 10 млрд рублей в создание развитой сети «Хелипорты России», в которую войдут Хелипорты в большинстве регионов Центральной России.

«Мы можем много говорить о бизнесе и как его развивать в существующих экономических условиях, кто-то стал строить офисы, кто-то стал строить жилье, но где же креативная составляющая российского бизнеса? Ведь мы можем генерировать новые идеи, мы можем быть впереди Запада по многим



направлениям. Один из неосвоенных пока в России рынков – вертолеты и инфраструктура для их использования. Мы представили на выставке MIPIM в Каннах проект «Хелипорт Москва». Сегодня эта площадка уже работает в подмосковном Мякинино», – резюмирует г-н Хрусталеv.

Напомним, что в данный момент аналогичный проект реализуется в Ульяновской области. Кроме того, ведутся переговоры по земельным участкам еще в 6-7 регионах. Все проекты будут реализовываться в рамках создания сети вертолетных центров «Хелипорты России».

Выставка коммерческой недвижимости и инвести-

ций Expro Real в 2014 году открылась в Мюнхене в 17-й раз. В этом году в ней участвует 1 655 компаний-экспонентов из 34 стран, среди которых и Россия, которая представлена проектами четырех регионов – это Москва, Краснодар, Ленинградская и Московская области. Expro Real – это крупнейшая в Европе отраслевая выставка коммерческой недвижимости, девелопмента и инвестиций сегмента B2B, где традиционно встречаются ключевые компании и лица, принимающие решения в сферах недвижимости и строительства. В выставке участвует весь спектр компаний – от разработчиков проектов до инвесторов и финансистов, а также представители регионов и городов. Выставка длилась всего 3 дня – с 6 по 8 октября.

Шесть регионов отказались от закупки чартеров для чиновников

Эксперты проекта «Общероссийского народного фронта» «За честные закупки» провели повторный анализ закупок органами власти в регионах чартерных авиаперевозок. Лидер предыдущего рейтинга расточительности Вологодская область и еще ряд субъектов РФ сократили траты на комфортное и дорогостоящее для бюджета передвижение своего руководства либо вовсе от них отказались. Однако несколько регионов, несмотря на общественную критику, продолжили бездумные траты бюджета.

Первый номер в списке расточительности – руководство Сахалинской области, которое в этом году намеревалось потратить из регионального бюджета на чартерные авиауслуги 44 млн руб. В настоящее время на исполнении находятся 17 контрактов на сумму 30 млн руб. Это более чем в два раза превышает объемы закупок на чартеры, размещенные за два предыдущих года (20,5 млн руб.). К тому же область оказалась единственной в списке ОНФ, заказавшей чартер за границу – в марте чиновники заключили контракт на 2,3 млн руб. на полет в Токио. Эксперты ОНФ отмечают также, что Сахалинская область – единственная в рейтинге, где проводят чартерные закупки только по 223-ФЗ, который позволяет не раскрывать всю информацию о закупке.

На второй позиции – руководство Красноярского края, разместившее в этом году 5 закупок чартерных полетов на самолетах (38 часов) и вертолетах (44 часа) почти на 30 млн руб. В настоящее время на исполнении находятся 9 контрактов на сумму 43 млн руб., включая закупки 2013 г. При этом одна закупка на 18 млн руб. включает в себя еще и железнодорожные услуги, но сколько денег и на какие именно цели планируется их потратить, понять из закупочной документации невозможно. При этом нужно отметить, что в предыдущие два года (2012–2013) было разме-



щено всего 20 тендеров на общую сумму 52 млн руб., то есть заметно меньше, чем за девять месяцев 2014 г.

Вологодская область – безусловный лидер предыдущего рейтинга – несколько умерила аппетиты и сместилась на третью позицию. Напомним, что в 2012–2013 гг. область разместила 8 закупок на сумму 86 млн руб., но после критики со стороны ОНФ расторгла часть контрактов на 24 млн руб., в результате сумма общих расходов на чартерные перелеты снизилась до 62 млн руб. Радует, что вологодские чиновники продолжают снижать аппетиты в этой сфере: за прошедшие девять месяцев они запланировали более 40 часов полетов на самолетах и 10 на вертолетах на общую сумму почти 22,4 млн руб. Однако им еще есть к чему стремиться.

У чиновников ХМАО-Югры увеличилась потребность в чартерах за прошедшие месяцы сразу в 2,5 раза. В 2012–2013 гг. были размещены только две закупки на общую сумму 16,1 млн руб., а за последние девять месяцев – 8 закупок стоимостью 19,2 млн руб. В настоящее время 6 контрактов на 8,2 млн руб. уже исполнены, контракты еще на 10,9 млн руб. находятся на исполнении. Новые расходы на чартеры сопоставимы с такой статьей бюджета, как субсидии на капремонт многоквартирных домов для всего округа, – в 2014 г. на эти цели предусмотрено 23 млн руб.

Чартерные закупки по сравнению с предыдущим рейтингом двукратно возросли в Иркутской области (5 место) и в Ненецком автономном округе (6 место), потративших в период 2012–2013 гг. примерно одинаковые суммы: соответственно 5,8 млн руб. и 5 млн руб. За 9 месяцев 2014 г. они заказали чартерных перевозок на 10,3 млн руб. (Иркутская область) и 9,5 млн руб. (НАО).

Среди обнадешивающих примеров: Республика Мордовия в 2014 г. сократила бюджетные траты на чартерные перелеты чиновников в два раза, разместив одну закупку на общую сумму 7,6 млн руб. – в 2012–2013 гг. регион разыгрывал 4 тендера на 30,9 млн руб. Мордовия заняла седьмую позицию рейтинга.

Еще шесть регионов, попавшие в рейтинг расточительности проекта «За честные закупки» в связи с покупками дорогостоящих пассажирских авиаперевозок, в последние месяцы прислушались к критике ОНФ и полностью отказались от закупок чартерных перелетов. Это Республики Коми, Татарстан, Удмуртия, Саха (Якутия), Приморский край и Пензенская область.

Рост, несмотря на украинский кризис

Консалтинговое агентство WINGX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в сентябре 2014 года. В первом осеннем месяце этого года отрасли удалось набрать 0,1% по сравнению с прошлым годом. Против отрицательного фактора украинского кризиса «боролись» крупнейшие европейские рынки, которые в сентябре выросли в годовом исчислении.

В сентябре 2014 года в Европе было совершено 63068 вылетов деловой авиации (в августе 61831 полет), что на 35 рейсов больше, чем годом ранее. При этом уровень активности с начала 2014 года на 1% ниже активности за тот же период прошлого года. Тем не менее, исследователи отмечают, что шесть крупнейших европейских рынков в годовом исчислении показали увеличение трафика. Особенно сильный рост наблюдался в Великобритании (+10%) и Франции (+6%). Но на общую картину пока оказывает влияние снижение трафика бизнес-авиации в России, Украине, Турции и, в определенной степени, во всем регионе Центральной и Восточной Европы.

Полеты в направлении СНГ сократились на 34%, а на маршрутах из/в Россию снижение составило 19% в годовом исчислении, и основные потери пришлось на трафик тяжелых бизнес-джетов. А наибольшее падение в сентябре 2014 года наблюдалось в рейсах между Россией и Турцией (-70%). Геополитическая неопределенность в отношении стран СНГ и Украины продолжила влиять на трафик бизнес-авиации: рейсы между Россией и Италией снизились на 26%, а между Россией и Францией – на 15%. Продолжается спад и на Украине – падение в годовом исчислении составило 55%.

Эксперты WINGX сообщают, что активность бизнес-джетов в Европе упала на 4% в годовом исчислении,

но есть обнадеживающие признаки восстановления в сегменте турбовинтовых самолетов, где был зафиксирован 3-процентный рост. Активность турбопропеллеров была самой сильной в Великобритании, на 17% выше по сравнению с предыдущим годом. В Испании полеты бизнес-джетов выросли на 10%, а в Германии на 16% увеличилась активность поршневых самолетов. Снижением трафика отметились бизнес-джеты в Украине (-55%), турбовинтовые самолеты в Австрии (-7%) и поршневые в Бельгии (-6%).

Ричард Кое, управляющий директор WingX Advance, комментирует: «Последствия украинского кризиса

разрушительно действует на активность бизнес-авиации в России и странах Центральной и Восточной Европы, которые занимали значительную часть на чартерном рынке, особенно в сегменте тяжелых самолетов. Но хорошей новостью является то, что Западная Европа в сентябре вернулась к прежнему уровню, прежде всего во Франции – крупнейшем европейском рынке. Также ясно, что устойчивый рост деловой авиации в этом году в Великобритании связан с устойчивым восстановлением экономики страны».

[***WINGX Business Aviation Monitor***](#)



Фото: Андрей Зухар

Поддержка – залог успеха новых бизнес-джетов

Американская выставка бизнес-авиации NBAA традиционно считается площадкой для анонсов новых программ производителей. На нынешней выставке также ожидаются новинки, однако интересно посмотреть на тенденции современной конструкторской мысли в бизнес-авиации. Издание AIN подготовило обзор последних новинок.

В деловой авиации, как и во всей гражданской, трендом последнего времени стала экономичность. Но новые бизнес-джеты имеют свои особенности с поправкой на целевую аудиторию, и сейчас в них достигнут почти идеальный баланс универсальности, производительности, комфорта и стоимости.

Конечно, новые технологии, такие как оборудование кабины экипажа и развлекательные системы в салоне, помогают продавать бизнес-джеты, и эти системы уже присутствуют практически во всех категориях деловых самолетов. Но в настоящее время существенным условием продвижения новых продуктов является клиентская поддержка: не достаточно сделать самый быстрый, самый экономичный или самый дальний самолет, важно «стоять» за этим самолетом все время его эксплуатации – в любое время и в любом месте.

И не случайно, что Gulfstream и Embraer продают самолеты так хорошо – в соответствии с последним исследованием AIN именно эти компании имеют наилучшую поддержку среди производителей самолетов деловой авиации. Еще одним примером важности поддержки стал выход на рынок компании Honda Aircraft. К настоящему времени производитель уже создал международную сеть техобслуживания и построил большой сервисный центр в Гринсборо, Северная Каролина, хотя еще не поставил ни одного самолета.



Новые веяния заставляют производителей проектировать самолеты с упором на упрощенное техническое обслуживание и снижение затрат во время всего жизненного цикла. Новые самолеты имеют увеличенные межремонтные интервалы двигателей, более длительные интервалы инспекций и большее количество узлов, заменяемых по состоянию. В некоторых случаях, почасовые программы технического обслуживания уже включены в стоимость бизнес-джета. Это должно повысить надежность и приблизить готовность самолета к вылету почти до 100%.

AIN отмечает, что большая часть новых разработок в бизнес-авиации (как с чистого листа так и модернизация существующих самолетов) приходится на проблемный и конкурентный средний сегмент рынка (средние и суперсредние джеты). Bombardier, Cessna и Embraer имеют в стадии разработки новые модели в сегменте верхнего среднего размера, который наиболее привлекателен для долевого программ. Все эти новые самолеты имеют общие черты: фокус

на комфорте пассажиров, с улучшенными креслами, большими окнами и ровным полом. Также они имеют сенсорную авионику и более экономичные двигатели, которые дают большую дальность и скороподъемность, а дизайн винглетов получает более «плоские» формы.

Рынок новых больших бизнес-джетов не так насыщен, но и здесь идут подобные процессы. Пока активно пиарятся новые программы Bombardier и Dassault, и ходят слухи о новом Gulfstream. А Airbus и Boeing только прошупывают рынок с новыми лайнерами на основе NEO и MAX, соответственно.

В плане технологий есть еще много интересных решений, таких как электрохромные затемняющиеся окна, светодиодное освещение, тихие и чистые реактивные двигатели и т.д. Но сейчас все новшества идут в ногу с трендом экономии и экологии.

[AIN New Jets 2014](#)

Бизнес в первую очередь

Издание Business Jet Traveler (проект AIN), ориентированное на пользователей деловой авиации, выпустило очередное ежегодное исследование пользовательских предпочтений. В этом году в опросе участвовало более 1200 читателей журнала (в 2013 – около 1100), которые поделились своим мнением о бизнес-авиации.

Самым главным результатом этого опроса стало подтверждение жизнеспособности отрасли. Главным результатом текущего опроса стал ответ на вопрос «Как изменится в предстоящем году Ваша летная активность на бизнес-джетах?» Почти 40% респондентов ответили, что в течение следующих 12 месяцев планируют летать немного или намного больше. Для сравнения, менее 10% ответивших со-

кратят полеты на деловых самолетах. При этом более 50% будут летать примерно столько же, сколько и в этом году.

Также в исследовании был вопрос об изменении активности респондентов в прошедшем году. 46,4% участников опроса заявили, что они летали примерно так же, как годом ранее. Между тем, 27,8% летали немного или намного больше, 17,5% – немного меньше и 8,4% – гораздо меньше.

Результаты опроса подтвердили, что те, кто летает на бизнес-джетах, делает это в первую очередь для повышения эффективности, а не из-за роскоши. Экономия времени снова стала главным мотивом использования деловой авиации, а второй по важности причиной

следует возможность прилететь в аэропорты, где нет регулярного авиасообщения.

Респонденты также определили три наиболее важных качества деловых самолетов – дальность, экономичность и размер салона. Удивительно, но скорость занимает шестое место, комфорт и оборудование салона – на десятом, продуктовая поддержка – 11 и последнее 12-е место – объем багажного отделения.

Результаты исследования также включают предпочтения в программах долевого владения, карточных продуктах, чартерных операторов, моделей воздушных судов и другие данные.

4th Annual Readers' Choice Survey



Фото: Дмитрий Петрович

Небо Москвы открывается

7 октября в рамках выполнения работ по подготовке карты шумов для вертолетных площадок «Москва-Сити» и «Хелипорт Дом Музыки», построенных в соответствии с Государственной программой г. Москвы «Развитие транспортной системы на 2012 – 2016 гг.», впервые вертолетом гражданской авиации был проведен облет вертолетной площадки «Москва-Сити».

Вертолетом AugustaWestland AW109 «Русских Вертолетных Систем», совершившим облет площадки «Москва-Сити», управлял командир ВС AugustaWestland AW109, пилот-инструктор Авиационного Учебного Центра «РВС» Азат Каримов и Руководитель Авиационного Учебного Центра «РВС» Олег Моторный.

Облет был проведен в соответствии с решением совещания по рассмотрению проекта оптимизации запретной зоны над Москвой (UUP-53) в соответствии с которым ЗАО «Русские Вертолетные Системы»

подготовят карты шумов для вертолетных посадочных площадок «Москва Сити» и «Хелипорт Дом Музыки». Совещание проходило в августе 2014 г. в Хелипорту «Русских Вертолетных Систем». В совещании принимали участие представители Департамента транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры г. Москвы, ГУП «Мостранснiproект», Департамента природопользования и охраны окружающей среды г. Москвы, ГБУ «Мосэкомониторинг», ФСО и ФСБ РФ, УФСБ по г. Москве и Московской Области, Министерства обороны РФ и «Русских Вертолетных Систем».

Площадка «Москва Сити» была построена и открыта «Русскими Вертолетными Системами» в мае 2014 г. в соответствии с Государственной программой г. Москвы «Развитие транспортной системы на 2012-2016 гг.». Также, в рамках реализации данной программы была построена плавучая вертолетная площадка, рас-

положенная в районе Московского Международного Дома Музыки. Проведение работ по составлению карты шумов в районе «Хелипорта Дом Музыки» ожидается в ближайшее время.

ЗАО «Русские Вертолетные Системы» - специализированное авиационное предприятие, основанное в 2006 году и обладающее парком собственных воздушных судов. Основное направление деятельности ЗАО «РВС» - летно-техническая эксплуатация и сдача в аренду авиационной техники. Сотрудники ЗАО «Русские Вертолетные Системы» имеют авиационное образование и многолетний опыт работы на предприятиях гражданской авиации и службы в ВВС СССР и Российской Федерации.

ЗАО «Русские Вертолетные Системы» является одним из учредителей Ассоциации Вертолетной Индустрии.

