



На этой неделе новости авиации, а тем более деловой, ушли на третий план. Нервозность, граничащая с паникой, парализовала мозг всем без исключения. Поэтому свою лепту в общую истерию мы вносить не будем. Хотя, материал по ситуации на рынке в период «глобальных» потрясений нами все же был задуман. Но вот что интересно, наши респонденты, видимо наученные многочисленными кризисами в новейшей отечественной истории, весьма спокойно реагируют на развитие ситуации – скорее всего уже давно подготовлены различные варианты выживания во «враждебной» среде. А значит и нам незачем выдумывать и навязывать страшные сценарии нашего возможного будущего. Будем ждать и наблюдать.

Ну, а теперь к приятным новостям. 17 декабря Dassault Falcon показал миру свое новое детище – Falcon 8X. Тем самым компания начала новейшую историю своей мегапопулярной линейки бизнес-джетов. Уже скоро, до весны 2015 года, самолет взлетит, и у Dassault Falcon вновь появляется возможность загрузить свое конструкторское бюро очередными разработками, которые, безусловно, станут хитами на рынке.

На этой неделе BizavNews получил статус генерального информационного партнера первого российско-турецкого форума деловой авиации. Это будет очень интересная работа. Часто находясь в Турции, мы собственными глазами наблюдаем, как развивается рынок и как он зависит от российского трафика. А последний политический прорыв в отношениях между Москвой и Анкарой придаст этому рынку дополнительный импульс. Всех приглашаем в Стамбул в апреле – будет интересно и познавательно.



EC130 T2 покорила Сибирь

Появление новейшей модели в Новосибирске станет определенным толчком для развития вертолетного сегмента в области

стр. 19



В интерьерах замещают импорт

Эксперты Ассоциации производителей авиационных интерьеров (АКАИ) озвучили итоги уходящего года, а также представили собственную программу импортозамещения

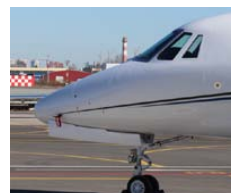
стр. 22



Аттестат зрелости

14 декабря 2014 года Ассоциации Вертолетной Индустрии исполнилось 8 лет. Нельзя сказать, что это какая-то особенная круглая дата, но некоторые параллели можно провести

стр. 23



Год, который заставит задуматься

Декабрь – традиционное время подводить промежуточные итоги уходящего года. О 2014 году нами будет написано еще много, но уже сейчас нам безумно интересно мнение ведущих игроков на отечественном рынке

стр. 25

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

G500 и G600



Gulfstream

Стамбульский формат

С 16 по 19 апреля 2015 года в Стамбуле на территории международного аэропорта имени Ататюрка (General Aviation Terminal) впервые пройдет I Международный Стамбульский Форум Бизнес Авиации, который соберет вместе профессионалов и ключевых авиационных регуляторов отрасли из Европы, стран СНГ, России и Турции. Организаторами форума выступят турецкая ассоциация деловой авиации (TRBAA) и CF Aviation. Генеральным партнером выступает группа компаний Gozen. По мнению организаторов, I Международный Стамбульский Форум Бизнес Авиации станет постоянной платформой для обмена опытом, мнениями, обсуждения вопросов и проблем правового регулирования, совместного решения вопросов в рабочих группах.



В рамках программы конференции планируется обсудить наиболее важные вопросы отрасли, включая:

- Макроэкономические движения и тренды между Турцией и Россией в торговле и туризме
- Турецкий, Европейский и Российский рынок бизнес-авиации – Как мы видим друг друга.
- Массовые мероприятия. Опыт Сочи 2014.
- Развитие инфраструктуры аэропортов в Турции. Третий Стамбульский аэропорт.
- Международный аэропорт Ататюрк – возможности для бизнес-авиации.

В рамках работы Форума со специальными докладами выступят представители ведущих компаний – провайдеров услуг по организации рейсов деловой авиации, производителей воздушных судов, юридических и консалтинговых компаний по ключевым темам:

- Возможности технического обслуживания для иностранных воздушных судов.
- Налоговые и лизинговые преимущества Турецкого рынка.
- Страхование бизнес-авиации – опыт и особенности турецкого рынка.
- IS-BAO: рост и развитие. Практические аспекты применения.
- Турецкие, европейские и российские стандарты и нормы бизнес-авиации – насколько мы разные.

Для всех участников Форума будет организована экскурсия в аэропорт (General Aviation Terminal) а также тур по Старому городу– Old Town of Istanbul, Басфору и грандиозный гала-прием.

Генеральным информационным партнером мероприятия выбрано информационное агентство BizavNews.



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

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

SSJ 100 VIP совершил первый международный перелет

Министр промышленности и торговли России Денис Мантуров, в рамках своего рабочего визита в Индию, сообщил, что Sukhoi Superjet 100 Бизнес совершил первый международный перелет. Самолет впервые совершил беспосадочный перелет по маршруту Москва – Нью-Дели. Перелет составил 6 часов 05 минут при дальности 4 738 км. Глава Минпромторга России находился в Дели для участия в мероприятиях официального визита в Индию президента России Владимира Путина.

Далее делегация отправилась в Бахрейн, где Денис Мантуров представил бизнес-версию Sukhoi Superjet 100 партнерам из арабских стран. В рамках международного бизнес-форума глава Минпромторга обсудил с членами международных делегаций стран Персидского Залива перспективы развития совместных про-

ектов в авиации, в частности, возможность поставок в арабские страны российского лайнера Sukhoi Superjet 100.

Денис Мантуров отметил, что проект строительства самолетов SSJ 100 в бизнес-версии будет развиваться: дальность полета самолетов Sukhoi Business Jet в перспективе достигнет 8 тыс. км, а заказчики смогут получить индивидуальную комплектацию.

«Сегодня российские разработки в сфере авиации вызывают живой интерес у наших потенциальных партнеров в других странах. У нас есть перспективные предложения, которые соответствуют спросу. Наша делегация прилетела на бизнес-версии Sukhoi Superjet 100, чтобы наглядно продемонстрировать нашим международным партнерам преимущества этого самолета», - отметил министр промышленности и торговли Денис Мантуров.

Проект Sukhoi Business Jet реализуется поэтапно. На первом этапе после оценки рынка была создана VIP-версия на базе серийного самолета версии basic, которая будет эксплуатироваться в интересах одной из российских госструктур. На втором этапе планируется постепенно внедрять отдельные технические решения в соответствии с заказами конкретных клиентов, например, бортовой трап, спутниковую связь, другие бортовые системы и опции. Кроме того, ожидается установка дополнительных топливных баков и законцовок крыла. Наконец, на третьем этапе будет реализован проект Sukhoi Business Jet с полным внедрением технических решений, которые были положительно приняты рынком, при этом самолет будет предлагаться в трех возможных компоновках – VIP, Corporate и Government. Все варианты могут быть оборудованы отдельным кабинетом, конференц-залом и комнатами для сопровождающих лиц.



Фото: Дмитрий Петроченко

Крылья Вашего бизнеса

Центры деловой авиации в Москве и Санкт-Петербурге

Реклама



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



АФТН:
УЛАНУДЭ



АФТН:
УУЕЕАХНЬ

8 800 234 10 01

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

Элла Памфилова наградила директора «Хели-Драйв»

17 декабря в Москве состоялась церемония вручения медали Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации «Спешите делать добро». Традиционно российский Уполномоченный вручает свои награды, отмечая этим событием День прав человека.

В Доме русского зарубежья Элла Памфилова вручала медали Лауреатам, деятельность и поступки которых легли в основу девиза «Спешите делать добро». Эта награда является формой поощрения граждан России, иностранных граждан, лиц без гражданства, а также юридических лиц за заслуги в деле защиты прав и свобод человека. Из тысяч заявок, поступающих из разных регионов РФ, экспертной оценкой отбирается только 10 самых заслуженных лауреатов.

Руководитель компании «Хели-драйв», Иван Яценко, за развитие социально-значимого проекта «Санитарная авиация» получил награду Уполномоченного по

правам человека РФ в номинации «За гражданскую инициативу».

Компания «Хели-Драйв» занимается оперативной доставкой медиков к жителям Ленинградской области, попавшим в беду, и эвакуацией в медицинские центры. В вертолетах имеется специализированное врачебное оборудование для оказания пострадавшим первичной помощи на месте.

Первый вылет медицинской бригады состоялся 17 марта 2014 года. На сегодняшний день пилоты совершили уже более 200 вылетов, и их количество увеличивается с каждым днем. Из них более 140 – это спасенные жизни жителей Ленобласти. 98 жителей региона, переживших инсульт, в течение первых 3-6 часов были доставлены вертолетами в сосудистые отделения Тихвинской межрайонной больницы, Гатчинской и Всеволожской клинических больниц.



ВЫ ВЫБИРАЕТЕ ЦЕЛЬ.
МЫ ПОЗАБОТИМСЯ ОБО ВСЁМ ОСТАЛЬНОМ.

tyrolean
jet services



» ПРЕВЫШЕ ВСЕХ ОЖИДАНИЙ

НАШ ФЛОТ АСJ:

1 ACJ318ER

2 ACJ319



» Tyrolean Jet Services » А-6020 Инсбрук Аэропорт / Австрия
» Тел +43 512 22577 15 » Факс +43 512 22577 21
» sales@tjs.at » www.tjs.at

Первый Bell-429 с салоном Месаег прилетит в Россию в 2015 году

В первой половине 2015 года в нашу страну будет доставлен Bell-429, оснащенный интерьером, который разработан итальянским дизайнерским ателье Месаег Aviation. Салон относится к классу VVIP (Very Very Important Person), который обычно используют наиболее влиятельные бизнесмены и политики планеты. Вертолеты VVIP-конфигурации составляют менее одного процента от общего количества корпоративных и личных машин.

«Свое имя российский заказчик предпочел не афишировать», - говорит Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer, которая официально представляет в России интересы Bell Helicopter. «Но мы можем рассказать, что интерьер вертолета базируется на основе общей VVIP-концепции, которую Месаег Aviation, мировой лидер в своей отрасли, разработала специально для Bell-

429. И этот вертолет, один из самых популярных в сегменте личного и корпоративного транспорта, еще раз подтвердил свой статус модели, которая соответствует самым высоким требованиям».

При разработке VVIP-интерьера итальянские дизайнеры поставили во главу угла комфорт пассажиров. В вертолете, который будет поставлен в Россию, используется самая совершенная система подавления вибрации. Особенное внимание уделено шумоизоляции. При желании пассажиры смогут общаться друг с другом без наушников. Все детали интерьера изготавливаются вручную из материалов высочайшего качества, включая кожу и дерево ценных пород. Специалисты считают, что в итоге получился самый роскошный салон из когда-либо созданных для вертолетов такого типа.



Бережный уход

УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

Увидеть тенденции

Интернет-ресурс по продаже подержанных бизнес-джетов Aircraft Shopper Online запустил для зарегистрированных пользователей новый сервис показа динамики запрашиваемых цен на отдельные типы самолетов. Сайт начал работать с новым продуктом в начале 2014 года и сейчас он дает данные для самолетов, начиная от бизнес-джетов до легких спортивных самолетов и вертолетов.



«Несмотря на то, что запрашиваемые цены не обязательно отражают фактические цены продажи, они дают направление для ценовых тенденций, и этот новый инструмент поможет покупателям и продавцам лучше понять рыночные условия», - говорит Андерю Янг, генеральный директор Aircraft Shopper Online и Amstat.

Новый сервис позволяет пользователям видеть средние цены предложения за последние шесть месяцев, и компания может предложить более «длинные» данные, если люди захотят этого.

«Разумно предположить, что разрыв между запрашиваемыми и отпускными ценами не является статичным и зависит от того, где мы сейчас находимся в циклическом движении рынка, а еще в более значительной степени он зависит от того, как близко ожидания продавца совпадают с реальными рыночными условиями», - заключает Янг.

Регистр Джерси определился с провайдером

Jersey Aircraft Register определился с техническим консультантом по оценке воздушных судов, которые уже в следующем году должны перейти в юрисдикцию нового реестра (www.jar.je). AVISA Aviation Safety Systems – новый партнер Jersey Aircraft Register – займется техническими нюансами при постановке воздушных судов в новый регистр, включая осмотр самолетов и вертолетов, консультирование клиентов в различных областях, в том числе вопросы поддержания летной годности и производства полетов.

Напомним, что в мае 2014 года власти острова Джерси, расположенного в Нормандском архипелаге в проливе Ла-Манш, официально заявили о запуске в будущем году собственного авиационного реестра. Примечательно, что ранее, в конце прошлого года, аналогичный бизнес-проект анонсировал соседний остров Гернси, расположенный всего в 40 милях от Джерси. 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 времен-

ной 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.

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 Bell 525 испытали электросистемы

Программа 8-тонного двухдвигательного вертолета Bell 525 Relentless прошла очередной этап: проведены испытания электросистемы и проверка работоспособности сенсорных экранов Garmin G5000H на испытательном прототипе. Первый полет новой модели запланирован на начало следующего года.



Bell Helicopter представил программу 525, самого большого гражданского вертолета в линейке американского производителя, в рамках салона Heli-Expo 2012.

Вертолет будет оснащен двумя двигателями GE CT7-2F1 с системой электронного управления FADEC и бортовым комплексом ARC (awareness, react and control — осведомленность, реагирование, контроль) на основе авионики Garmin 5000 с сенсорными экранами. Производитель заявляет, что благодаря улучшенной аэродинамике фюзеляжа 525-я модель сможет развивать скорость более 260 км/ч. Дальность полета составит свыше 740 км.

Вертолет будет оборудоваться электронной дистанционной системой управления от BAE Systems. Bell Helicopter позиционирует новую модель как первый коммерческий вертолет с ЭДСУ.

Источник: АТО

«Хелипорт Москва» начал сборку вертолетов Robinson

На Авиационной Технической Базе (АТБ) «Хелипорт Москва» началась первая в истории комплекса сборка вертолетов марки Robinson. На данный момент в АТБ собираются сразу два вертолета Robinson R66.

Теперь у заказчика есть возможность заказать услугу по сборке его собственного вертолета Robinson любой модели: R22, R44 и R66. Оптимальный срок сборки одного вертолета составляет около 3-4 дней.

«Хелипорт Москва» также осуществляет ремонт и сервисное обслуживание вертолетов Robinson R44 и R66 на собственной Авиационной Технической Базе (АТБ). Одним из главных преимуществ этого АТБ является близость к Москве – всего 500 метров от МКАД по Новорижскому шоссе.

Помимо необходимого перед каждым вылетом визуального технического осмотра, здесь можно провести любые регламентные работы, с учетом всех требований Росавиации. Все необходимые детали доставляются с собственного склада запчастей «Хелипорт Москва», который вместе с «Хелипорт Истра» является самым крупным складом запчастей и расходных материалов для вертолетов Robinson в России.

Сотрудники АТБ «Хелипорт Москва» проходят обучение в специализированных учебных центрах заводов-производителей, поэтому способны разбираться во всех тонкостях ремонта и сборки, учитывая особенности каждой модели вертолетов.



Фото: Дмитрий Петроченко

Легкие бизнес-джеты «набирают обороты»

В соответствии с последним ежемесячным отчетом J.P. Morgan Investment Research, сегмент легких бизнес-джетов имеет хорошие перспективы роста. На США приходится около 60 процентов мирового флота деловых самолетов, и после более пяти трудных лет спрос в стране начинает улучшаться.

Специалисты J.P. Morgan считают, что легкие самолеты должны получить особую выгоду от этого роста, так как на Северную Америку приходится две трети поставок в этом сегменте. Авиационный аналитик JP Morgan Джозеф Надол III отметил, что в основе восстановления лежит устойчивый рост американского трафика примерно на 4%. При этом ценообразование подержанных легких бизнес-джетов остается практически «плоским» по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что лучше, чем в других категориях деловых самолетов.

В то же время, спрос на более крупные воздушные суда сталкивается с «обратным движением», как раз тогда, когда спрос в нижнем конце рынка улучшается. Интерес к бизнес-джетам с большими кабинами «выглядит в целом плоским», так как около двух третей спроса на эту категорию находится за пределами Северной Америки, в основном в Европе и Азии (особенно в Китае), где из-за слабых экономических показателей спрос несколько ослаб.

Также аналитики JP Morgan заявили, что в октябре запасы подержанных самолетов упали на 0,2%, до 7,8%, а в предыдущих месяцах текущего года этот показатель находился в пределах от 8% до 8,4%. Относительное количество бизнес-джетов моложе пяти лет снизилось незначительно, до 5,5%, что ниже долговременного среднего значения в 6,6%, и возвращается к уровню конца 2013 - начала 2014 годов.




FORTAERO
 Baltic Business / Universe in motion
 Aviation Alliance /

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
 D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
 ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XT1 // \$5.5M

REPRESENTANT 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@NEXTANTBBA.COM
 +372 630 00 10



Крымские владельцы не спешат перерегистрировать самолеты

Крымские владельцы малых воздушных судов не спешат перерегистрировать свои летательные аппараты в соответствии с российским законодательством.

Об этом в ходе итогового совещания с представителями авиационной отрасли в Симферополе заявил начальник Южного межрегионального территориального управления (МТУ) Росавиации Владимир Исаев. По его словам, на территории полуострова зарегистрировано большое количество индивидуальных владельцев, которые до сих пор еще не подали документы на перерегистрацию своих воздушных судов. При этом Южное МТУ Росавиации довело требования российского законодательства до всех авиационных предприятий и индивидуальных владельцев полуострова.

«За весь прошедший период в южное управление ни один индивидуальный владелец не подал заявку на перерегистрацию воздушного судна. Есть те, кто обращались в центральный офис в Москве, но таких не много», - уточнил Исаев и напомнил, что переходный период подходит к концу: «Потом, если кто-то захочет полетать, должен будет получать разовое разрешение».

Ряд нерешенных вопросов наблюдается и на авиационных предприятиях республики. Так, несколько субъектов до сих пор не подготовили документы системной безопасности полетов. Не проявляет инициативу и руководство авиационно-спортивных клубов республики.

«Командно-летный состав медленно решает вопросы и не обращается с проблемами в управление, а мы открыты и готовы оказать помощь всем, кто желает летать и работать в Крыму», - заверил начальник Южного управления Росавиации.

В свою очередь, присутствующие на совещании частные пилоты рассказали, что причина задержки перерегистрации кроется в бюрократической системе и в необходимости собирать множество различных разрешительных документов. «Здесь нам рассказывали, что будет необходим минимум документов, а на деле, по прибытии в Ростов, оказывается, что необходимы и другие бумаги, на сбор которых уходят недели», - пожаловался пилот из Евпатории.

Источник: Новости Крыма



THINK BUSINESS*

Имел лучше, 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

*думайте о бизнесе



LEA полетит в США

Британский бизнес-оператор London Executive Aviation получил сертификат Part 129 от Федерального авиационного управления США (FAA), позволяющий компании выполнять коммерческие рейсы в США, включая полеты внутри страны. В LEA неоднократно подчеркивали важность американского рынка, прежде всего внутреннего. Также оператор наблюдает в последнее время рост количества рейсов через Атлантику.

Как отмечают аналитики, подобные шаги FAA были сделаны после «убедительной просьбы» одного из участников альянса AirClub, куда входит и LEA. Впрочем, имя «просителя» не разглашается, но интересно, кто же из европейских членов альянса (партнерство состоит исключительно из европейских бизнес-операторов, *прим. BizavNews*) имеет столь сильное лобби

в американском регуляторе, который в принципе против прихода на внутренний рынок зарубежных игроков.

Начало полетов в США – очередной шаг LEA по глобальной экспансии, но уже в рамках Luxaviation Group (напомним, что британский оператор сохранил свой бренд и финансовую независимость). В октябре компания отчиталась за прошлый финансовый год. LEA увеличил доход на 23% до £ 33,2 млн. (в 2013 году – £ 27 млн.), что отражает хороший спрос на чартеры и рост доходов от управления самолетами. В этот же период компания увеличила налет на 16%, а количество вылетов выросло на 18%. Для удовлетворения выросшего спроса LEA увеличила численность персонала за этот период на 13%.



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

Польские ВВС все же приобретут бизнес-джеты

Министр обороны Польши Томаш Симоняк объявил о планах покупки двух бизнес-джетов для перевозки высших должностных лиц страны. Согласно распространенной информации, в техническом задании на тендер указаны следующие параметры воздушных судов: пассажироместимостью 12-14 человек, дальность полета не менее 8000 км. (Варшава – Нью-Йорк), поставка – конец 2015 года.

Однако ведомство не может определиться с производителем. Согласно действующему законодательству, тендер считается состоявшимся при условии участия в финальном рассмотрении минимум двух компаний. И если заявленные технические характеристики бизнес-джетов для многих производителей

не являются проблемой, то сроки явно невыполнимы – ближайшие слоты основных производителей, работающих в сегменте джетов с большими кабинами, уже давно находятся в пределах 14-18 месяцев. К тому же, еще одним условием приобретения должна стать прямая покупка воздушных судов.

Пока польские VIP-персоны пользуются услугами польского национального перевозчика и путешествуют самолетами Embraer (Embraer 175LR). Обслуживают их пилоты авиакомпании LOT. Данный контракт рассчитан до 2017 года. Поэтому заявление военного ведомства страны, как считают эксперты, пока не является окончательным.



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.



Gulf Helicopters полетел на AW189

Катарский оператор Gulf Helicopters одним из первых в регионе приступил к эксплуатации новейшего вертолета AW189, сообщает пресс-служба Agusta Westland. Торжественная церемония по случаю иннаугурационного рейса прошла в начале декабря 2014 года в Дохе в присутствии руководителей итальянского производителя и авиационных властей Катара.

В общей сложности Gulf Helicopters разместил заказ на 15 AW189, поставки которых планируется завершить до 2017 года. В распоряжении Gulf Helicopters сейчас находится и второй вертолет AW189, который служит «учебной партой» для подготовки будущих пилотов. Уже через неделю две машины (A7-GAA и A7-GAB) начнут активные полеты из столичного аэропорта. Всего в странах Залива сейчас эксплуатируются 4 вертолета этого типа, задействованные для офшорных перевозок.

Компания Gulf Helicopters, принадлежащая компании Qatar Petroleum, предоставляет услуги по перевозке пассажиров на территории Ближнего Востока, Индии и Северной Африки. В распоряжении фирмы есть собственный центр технического обслуживания вертолетов, который является официальным сервисным и учебным центром по обслуживанию вертолетов AW139. В феврале 2014 года оператор первым в регионе получил тренажер для подготовки пилотов на AW189 (full flight simulator (FFS)).

Вертолет AW189 с взлетным весом 8 т был разработан на основе среднего двухдвигательного военно-транспортного вертолета AW149, однако представляет собой абсолютно новую модель, которая должна стать дополнением к 12-местному AW139. Программа стартовала в начале 2011 г., а анонсирован вертолет был на Paris Air Show летом 2011 г.

Biggin Hill запускает вертолетный шаттл

Администрация лондонского аэропорта Biggin Hill объявила о запуске программы London Heli Shuttle, которая станет самым быстрым и эффективным трансфером в столицу. Полеты будут осуществляться в London Heliport в Баттерси.

Как сообщают представители Castle Air, компании, осуществляющей полеты, время в пути займет всего лишь шесть минут. Для пассажиров линии будут предоставлены шестиместные AgustaWestland 109. Стоимость полета будет фиксированной и составит £ 2300 (+ НДС) за вертолет. В цену услуги также входит бесплатное бронирование и доставка VIP транспортом до гостиницы в любом районе Лондона и обратно. В будущем предполагается, что количество вертолетных площадок, которые будут задействованы в программе London Heli Shuttle, увеличится. Уже в следующем году планируется начать полеты во второй вертолетный центр – Vanguard Helipad.

«Со стороны наших клиентов, летающих на самолетах, наблюдается большой спрос на вертолетный сервис. Вертолетный трансфер — это быстрый и гибкий сервис для профессионалов, который под-



ходит для коротких рейсов в пункты назначения, где нет аэропорта. Мы ожидаем, что услуга будет пользоваться популярностью среди руководителей, так как это позволит им посетить несколько мест в течение одного дня», - комментируют в London Biggin Hill.

Проект London Biggin Hill не нов. Крупнейший столичный вертодром Barclays London Heliport еще год назад запустил аналогичный проект в другом лондонском аэропорту – London Oxford Airport. Для владельцев воздушных судов, пассажиров, прилетающих в London Oxford Airport, предлагаются существенные скидки. Так, стоимость аэропортовых сборов при пользовании вертолетным трансфером, согласно опубликованным тарифам, снижена на 50%, что составит существенную конкуренцию наземному транспорту (время в полете занимает всего 22 минуты и соответствует стоимости аренды автомобиля премиум-класса).

Также собственники Barclays London Heliport продолжают активно консультироваться по возможности приобретения долей и в других вертодромах и операторов вертолетного такси в Лондоне. Журналистам стало известно о переговорах с Harrods Aviation (возможно речь идет о приобретении 12% доли) и с ведущим оператором PremiAir (в 2013 году трафик перевозчика вырос на 23%). Кстати, PremiAir располагает очень привлекательной вертолетной площадкой, расположенной на пересечении трассы из аэропорта Лондон-Сити в центр города.

А в начале 2014 года ведущий оператор ExecuJet Еуроге запустил коммерческие вертолетные чартеры и услуги по управлению вертолетами в лондонском аэропорту Кембридж, где у компании есть собственный FBO.

Legacy 500 пустили в Европу

16 декабря на торжественной церемонии в Кельне бразильский авиапроизводитель Embraer получил сертификат типа Европейского агентства авиационной безопасности (EASA). Теперь Embraer сможет поставлять свои бизнес-джеты последнего поколения в страны ЕС. Если учесть, что месяц назад аналогичный сертификат был получен в Федеральном управлении гражданской авиации США (FAA), то география поставок Legacy 500 существенно расширяется, так как многие страны признают оба сертификата. Поставка первого самолета Legacy 500 состоялась 10 октября вслед за одобрением бразильских авиационных властей, и естественно самолет остался на родине.

«Это было долгое путешествие, которое началось в 2006 году, когда компания Embraer решила запустить Legacy 450 и 500», - говорит глава Embraer Executive Jet Марко Тулио Пеллегрини. «Наши инженеры разработали революционный продукт, который символизирует нашу приверженность предлагать клиентам самые инновационные решения в отрасли». Мы очень рады, что достигли этого рубежа».

Напомним, что в программе летных испытаний участвовало четыре прототипа, которые налетали более 1800 летных часов. Кроме этого, более 20000 часов испытаний были проведены в лабораториях с оборудованием, авионикой, электрическими, гидравлическими и другими системами.

Хотя клиенты получают самолет на два года позже первоначально намеченного срока, выигрыш в летных характеристиках относительно расчетных может стать даже более важным для перспектив Legacy 500. Компания утверждает, что новый бизнес-джет имеет взлетную дистанцию как у типичного среднего самолета и при этом дальность полета приближается к классу суперсредних бизнес-джетов.

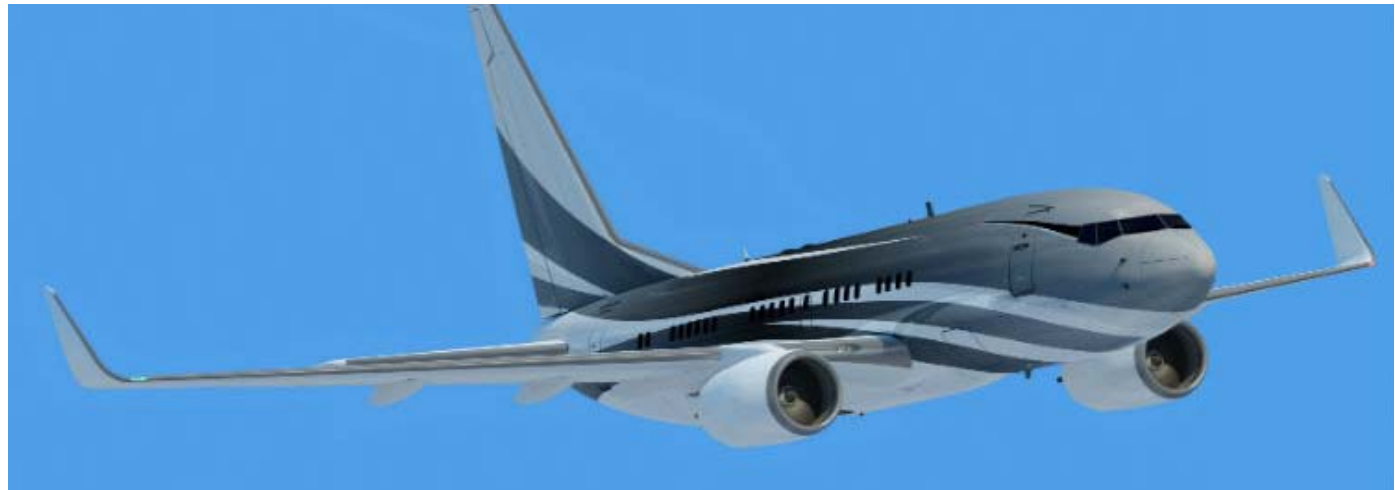
Jet Aviation Basel сертифицирован EASA для BBJ1

Как стало известно BizavNews, швейцарский провайдер услуг ТОиР Jet Aviation Basel (входит в Jet Aviation Group) получил сертификат EASA, позволяющий выполнять работы по установке интерьеров на самолеты Boeing Business Jet 737-700, которые зарегистрированы в ЕС. В компании сообщили, что данный сертификат был получен на три месяца ранее запланированного срока, и это позволяет Jet Aviation Basel сразу же приступить к работе на одном из воздушных судов. Контракт с частным клиентом на кастомизацию нового 13-местного BBJ1 (очень редкая комплектация, *прим. BizavNews*) предусматривал начало работ лишь в феврале будущего года.

Параллельно с европейской сертификацией компания запатентовала и новый концепт, разработанный Jet Aviation Basel Design Studio. Правда, о нем, включая название, мало что известно.

На борту BBJ клиентам будет предложена VVIP кабина, способная разместить от 13 до 19 человек. Для максимального удобства пассажиров простран-

ство кабины разделено на 4 зоны. В передней части салона – основной жилой зоне – имеется диван на 5 мест, 4-местный клуб, 2-местный клуб и индивидуальные кресла. В этой же зоне расположена ванная комната с душем, туалетами и полом с подогревом. Расположенная в центре кабины гостиная имеет стол на 6 человек. Она также идеально подходит для проведения совещаний. Место для работы – отдельный офис, позволяющий уединиться. Здесь есть диван на 5 мест, кресло и стол, за которым могут удобно разместиться 5 пассажиров. В этой зоне также возможно установить двуспальную кровать, что позволяет иметь на борту вторую закрытую спальню. В хвостовой части самолета находится отдельная комната с двуспальной кроватью и ванной комнатой с большим душем и туалетами. Самолет обладает всеми современными средствами коммуникации (широкополосный Wi-Fi, iPad и новые HD-мониторы) и бытовой электроники (фильмы, игры, музыка и т.д.). Благодаря дополнительным топливным бакам, BBJ обладает рекордной автономностью – свыше 12 часов и 10200 км.



DC Aviation получил Challenger 605

DC Aviation, ведущий бизнес-оператор Германии, в четвертом квартале увеличил свой флот на еще один самолет. Им стал Bombardier Challenger 605. Михаэль Кун, управляющий директор DC Aviation, отмечает: «С увеличением нашего воздушного флота и, следовательно, с увеличением провозной способности, мы в состоянии в этой области и далее на самом высоком уровне отвечать растущему спросу на чартер самолетов. Одновременно мы радуемся оказанному нам доверию в области менеджмента самолетов».

Бизнес-джет Bombardier Challenger 605 одинаково ценится как пассажирами, так и операторами. Операционные расходы Challenger 605 приближаются к таковым у значительно меньших самолетов. В целом компания DC Aviation имеет в своем парке восемь бизнес-джетов компании Bombardier. DC Aviation теперь имеет, наряду с самолетами легкого и среднего классов, 14 бизнес-джетов с большими кабинами. Сейчас парк оператора включает Airbus A319CJ, Global 5000, Global XRS, Challenger 605, Challenger 604, Challenger 300, Learjet 60XR, Gulfstream G550, Falcon 900DX/EX, Falcon 7X, Citation XLS+, Dornier-328 Jet и вертолеты EC155B1, EC145.

В компании DC Aviation GmbH, штаб-квартира которой располагается в Штутгарте, работают свыше 330 сотрудников. Компания является крупнейшей немецкой компанией, эксплуатирующей реактивные самолеты бизнес-класса, и одной из ведущих эксплуатирующих компаний в Европе. Располагая несколькими филиалами в Дубае, Цюрихе, на Мальте и в Москве, она постоянно расширяет свое присутствие на международном рынке.

Посадка в любых условиях

Компания NetJets Europe возглавила консорциум из 15 компаний, названный A3 (Advanced Approaches for all Airports – усовершенствованные заходы во всех аэропортах), целью которого является запуск тестовой программы по развитию продвинутых траекторий заходов на посадку в рамках исследовательского проекта SESAR «Единое небо Европы». Инициатива направлена на разработку новых решений по заходам и посадкам, которые позволят увеличить пропускную способность сети аэропортов Европы, а также сократить выбросы и шум.

Консорциум A3 будет осуществлять работы по превращению в жизнь проекта расширенных вариантов заходов на посадку (augmented approaches to land – AAL) и в 2016 году планирует выполнить более 200



демонстрационных полетов для проверки новых подходов и технологий посадки. В полетах будут участвовать значительное количество типов воздушных судов и происходить они будут в различных окружающих обстановках аэропортов.

Проект AAL преследует цель проведение испытаний криволинейных траекторий захода на посадку, на основе требуемых навигационных характеристик (RNP), наземных и спутниковых систем усиления (GBAS и SBAS), синтетических систем видения (SVGS) и усовершенствованных систем видения (EFVS). Итогом этой работы должна стать система, которая могла бы заменить надежную, но негибкую систему посадки по приборам (ILS).

Консорциум планирует применять технологии улучшенного и синтетического видения в целях расширения доступа бизнес-авиации к малым и региональным аэропортам в сложных погодных условиях. Использование передовых процедур RNP SBAS также будет способствовать улучшению доступа к большим хамам, а также к небольшим аэропортам в мегаполисах.

В консорциум A3 входят NetJets Europe, Европейская ассоциация деловой авиации, Lufthansa, Swiss, Honeywell Aerospace, Elbit Systems и службы аэронавигационного обслуживания DFS, ANS CR и Skyguide, при поддержке немецкого исследовательского агентства DLR и Airbus Prosky.

Поддержка также будет предоставляться компаниями Dassault Aviation и Airbus, а небольшими аэропортами, принимающими участие, станут Перигё, Бержерак, Бордо, Острава и Бремен, наряду с двумя большими хамами - Франкфурт и Цюрих.

Falcon 8X выкатили

17 декабря компания Dassault Aviation официально представила первый Falcon 8X, который станет новым сверхдальним флагманом производителя. Торжественная церемония выкатки происходила на заводе в Бордо-Мериньяк перед аудиторией из клиентов, операторов, отраслевых партнеров и представителей органов по сертификации.

Falcon 8X, анонсированный в мае на выставке EBACE-2014, является крупнейшим, самым быстрым и самым дальним самолетом из шести бизнес-джетов французского производителя. С восемью пассажирами и тремя членами экипажа, новый французский флагман будет способен пролететь 6450 морских миль на скорости 0,80 Маха. Он будет оснащаться усовершенствованной версией двигателей Pratt и Whitney Canada PW307D (тяга на 5% больше по сравнению с PW307A у Falcon 7X). В сочетании с модернизированным крылом, новая силовая установка позволит 8X тратить на 35% меньше топлива, чем любой другой самолет в сегменте ультра-

большой дальности, что соответствующим образом отразится на эксплуатационных расходах.

«Традиция инноваций и передового опыта Dassault Aviation объясняет успех Falcon 7X. С момента ввода его в эксплуатацию семь лет назад было построено более 250 экземпляров, и спрос продолжает оставаться высоким. Для 8X мы видим такое же яркое будущее», - сказал Эрик Трапье, президент и главный исполнительный директор Dassault Aviation.

В общей сложности компания построит три опытных самолета, которые будут принимать участие в летных и сертификационных испытаниях, в том числе один с полной внутренней отделкой.

Первый полет Falcon 8X запланирован на первый квартал 2015 года, а сертификация бизнес-джета стоимостью \$ 57 млн. должна завершиться к середине 2016 года. Первые поставки запланированы на вторую половину 2016 года.



DAHER-SOCATA поставил клиенту 700-й самолет TBM

15 декабря 2014 года французский авиапроизводитель DAHER-SOCATA передал клиенту 700-й самолет семейства TBM. Обладателем юбилейного турбопропа TBM 900 стал частный американский клиент. Юбилейная поставка была осуществлена спустя 25 лет после запуска программы.

Первая версия семейства однодвигательных турбопропов TBM 700 стала первым серийным герметичным самолетом в этом классе. После нескольких эволюционных этапов, в июне 2004 года с конвейера сошел 300-й самолет этого типа, а в общей сложности выпущено 324 TBM 700.

Программа получила дополнительный импульс с

запуском в 2005 году следующей версии TBM 850, оснащенной 850-сильным двигателем. В 2008 году самолет получил стеклянную кабину Garmin G1000. До конца 2013 года поставки TBM 850 составили 338 машин.

Последняя модель производителя TBM 900 была запущена в серию в марте текущего года, и к настоящему моменту производитель поставил 35 самолетов стоимостью \$3,7 млн. Самолет TBM 900 сохранил многие элементы конструкции и планер предшественника TBM 850, в том числе двигатель Pratt & Whitney Canada PT6A – 66D. Однако в новый самолет внесено 26 изменений. TBM 900 уже сертифицирован и может летать с максимальной крейсерской

скоростью 611 км/час (330 узлов) на эшелоне (высоте полета) 28 000 футов. В экономичном крейсерском режиме полета самолет расходует 114 кг в час (37 галлонов в час) и с пятью пассажирами в салоне может пролететь дистанцию 3204 километра, что на 500 км дальше, чем у TBM 850.

Согласно данным компании, в 2013 году клиентам было передано 40 новых самолетов TBM 850, что на 5% превысило показатели 2012 года. По заявлению DAHER-SOCATA, увеличилась и доля производителя на рынке в своем сегменте с 18% в 2012 году до 20% в минувшем. Таким образом, французский производитель уже четвертый год подряд показывает положительные результаты по поставкам. Финансовые итоги года будут подведены через месяц.

В 2013 году большинство самолетов, поставленных производителем, получили клиенты из США (72%), немного увеличилась и доля Европы (10%).

«Европа занимает второе место после США по количеству зарегистрированных TBM 850. Совокупный европейский парк насчитывает свыше 40 единиц, основная часть которых базируется в Германии, Великобритании, Франции и Нидерландах. Есть и самолеты, зарегистрированные в Люксембурге, Италии, Польше, Швейцарии, Лихтенштейне, Болгарии, Австрии, на Кипре, на островах Гернси и Мэн. И мы очень надеемся, что эта тенденция будет продолжаться и в 2014 году», - комментируют в DAHER-SOCATA.

В странах Латинской Америки эксплуатируются примерно 7,5% мирового парка производителя. В минувшем году самолеты получали заказчики из Бразилии, Мексики и Чили. Впервые в 2013 году самолет был поставлен на Ближний Восток (Саудовская Аравия).



Шикарный подарок на годовщину

Ровно 75 лет назад (16 декабря 1939 года) в швейцарском Штансе появилась на свет небольшая компания Pilatus, которая со временем стала национальным символом самой известной альпийской страны. Всемирно известный художник Ганс Эрни, автор многочисленных работ для МОК, ООН, Красного Креста, ЮНЕСКО и ИАТА, а главное коренной швейцарец, решил сделать компании подарок – юбилейную ливрею для самого популярного турбопропа PC-12 NG, который в качестве демонстратора побывает на многочисленных выставках, включая московскую Jet Expo.

Безусловно, самолет получился великолепным. Фюзеляж украшен лошадьми, голубями (мира) и изображением Пегаса. Как рассказывает Эрни, животные

были выбраны в качестве символа выносливости, скорости и прекрасных летных характеристик PC-12 NG. От себя же художник оставил лишь «маленький след» – поставил свою подпись на капоте самолета, тем самым закрепив за самолетом со сборочным номером 1515 абсолютную уникальность. «Я много работал над разными проектами в разных странах, но впервые применил свои знания и умение в авиастроении. Я очень горд, что самолет с моими рисунками увидят люди во всем мире, я горд за свою страну», – отметил Эрни на торжественной презентации нового демонстратора.

Председатель Совета директоров Pilatus Aircraft Оскар Дж. Швенк не припомнил, чтобы в истории компании



были реализованы аналогичные проекты. «Впервые в истории компании известный художник создал образ самолета, который у всех будет символизировать Швейцарию и ее авиастроение. Мы благодарим Ганса Эрни за его великолепную работу и очень довольны прекрасным результатом», – сказал он.

Пока PC-12 NG остается флагманом швейцарского авиапроизводителя. С момента начала эксплуатации в 1994 году клиенты получили более 1300 машин. Но уже совсем скоро его лавры достанутся новому члену славной династии – первому реактивному PC-24. Впервые новый PC-24 был продемонстрирован на выставке EBACE-2013. Pilatus PC-24 был разработан на основе обратной связи, полученной от общения с владельцами самого успешно продаваемого турбовинтового самолета с одним двигателем Pilatus PC-12, которые хотели увеличить дальность и скорость, но хотели сохранить свойственные PC-12 эксплуатационные характеристики и способность использовать очень короткие взлетно-посадочные полосы. Основными конкурентами в ценовом диапазоне будут Embraer Phenom 300 и Cessna Citation CJ4.



Emirates Executive выходит на новые рынки

Компания Emirates Executive – подразделение бизнес-авиации авиакомпании Эмирейтс – за два года операционной деятельности налетала более 450 часов по различным направлениям в Европе, Африке, на Дальнем и Ближнем Востоке.

С августа 2013 года Emirates Executive выполняет чартерные рейсы по большинству направлений маршрутной сети Эмирейтс и за ее пределами. Конфигурация самолета позволяет с высочайшим уровнем комфорта разместить до 19 пассажиров. На борту Emirates Executive представляет как персональные каюты, так и просторные многофункциональные зоны отдыха, назначение которых может варьироваться в соответствии с индивидуальными пожеланиями как частных клиентов, так и больших групп.

Аднан Казим (Adnan Kazim), старший вице-президент подразделения Эмирейтс по планированию, отраслевым и аэрополитическим вопросам, сказал: «За последний год мы наблюдаем спрос в сегменте частной авиации на Ближнем Востоке и в Африке, и этим мы обязаны просторному салону Emirates Executive, где с удобством могут разместиться наши пассажиры. Мы даем возможность руководителям компаний, большим семьям и правительственным делегациям осуществлять полеты еще дальше и еще быстрее и воспользоваться такими преимуществами, как непревзойденный комфорт и новейшие технологии. Значительный рост сегмента просторных салонов в индустрии частной чартерной авиации сохраняется, и услуга Emirates Executive продемонстрировала высокие результаты за первый год. Мы продолжим повышать уровень осведомленности о нашем предложении и будем ориентироваться на ключевые рынки, чтобы завоевать новый спрос. Мы также планируем начать сотрудничество с новыми



сегментами рынка, например, с туроператорами, специализирующимися на продаже люксовых туристических пакетов по всему миру, и компаниями в сфере гостеприимства, которые предлагают персонализированные туристические комплексы услуг».

Конфигурация самолета Emirates Executive A319 предусматривает две зоны. Первая – гостиная для работы и отдыха – расположена в носовой части бизнес-джета и располагает большим обеденным столом на 12 человек, двумя уютными диванами, четырьмя столиками и двумя 42-дюймовыми ЖК HD-экранами. Другая зона вмещает 10 персональных кают, каждая из которых оснащена полностью раскладывающимися в горизонтальное положение креслами и 32-дюймовыми ЖК HD-экранами.

Рядом с каютами расположена просторная и элегантная зона Shower Spa, оборудованная высокой душевой кабиной с системой подогрева пола. Зону украшает мраморная отделка и декоративная шелкография на зеркалах. Представленная в Shower Spa продукция по уходу за кожей основана исключительно на натуральных ингредиентах.

Особенности обслуживания бизнес-джета предусматривают возможность бронирования самолета за короткий срок, а также премиальную услугу «Личный шофер». Самолет A319 обслуживает высокопрофессиональная и опытная команда борпроводников. Чтобы подчеркнуть индивидуальный характер Emirates Executive, для всех членов экипажа была разработана уникальная униформа.

EC130 T2 покорил Сибирь

На минувшей неделе BizavNews отправился в столицу Сибири – Новосибирск, а именно в гости к вертолетному клубу «РосИнсталАвиа». Наш визит совпал с презентацией современного вертолета EC130 T2, производства Airbus Helicopters, поставка которого состоялась неделей ранее. Новосибирск встретил нас отличной морозной погодой, и настроение, после «мокрой» Москвы, начало улучшаться сразу же после того, как мы сошли с трапа самолета.

Вертолетный клуб «РосИнсталАвиа» крупнейший в регионе и первый, который вышел на вертолетный рынок Новосибирска в 2011 году. Сам проект изначально стартовал совместно с московской компанией «Аэросоюз», но уже почти 2 года «РосИнсталАвиа» работает автономно, что не мешает компании раз-

виваться во всех сегментах. Сейчас «РосИнсталАвиа» находится в финальной стадии сертификации в качестве сервисного центра Robinson (R44 и R66). Собственный парк «РосИнсталАвиа» состоит из вертолетов Robinson R44 и теперь EC130 T2. Уже скоро в распоряжении компании появятся и первые Robinson R66. Не забывают в компании и об инфраструктурных преобразованиях. Имея землю площадью в 4 га, в «РусИнсталАвиа» уже в этом году планируют построить новый ангар для всесезонного хранения и обслуживания вертолетов. На сегодняшний день основными услугами компании являются обучение пилотированию, продажа ВС, эксплуатация вертолетов в интересах владельцев и сервисное обслуживание. «Сейчас основной акцент мы делаем на подготовке пилотов на наиболее популярный у нас в регионе тип

– Robinson R44, переподготовку. Мы ожидаем, что с появлением у нас новых R66 количество курсантов увеличится в разы. Сейчас в Новосибирске лишь не более 10 вертолетов, 90% из которых находится у нас на базировке. Но эта ситуация может в корне измениться. Мы замечаем, что наша целевая аудитория постоянно растет. Впервые увидев вертолет в нашем клубе, наши потенциальные клиенты принимают решение пройти подготовку в качестве пилота и затем осторожно и о приобретении винтокрылой техники. И таких «интересующихся» становится все больше и больше», - рассказывает исполнительный директор «РосИнсталАвиа» Андрей Болоков.

В Новосибирске нет проблем с полетами над городом, поэтому рост вертолетных площадок – естественный процесс. Новосибирцы уже давно пережили «болезнь роскоши» и воспринимают вертолет исключительно как альтернативный и быстрый способ передвижения, к тому же город расположен на двух берегах Оби, и зачастую только вертолетом можно быстро добраться до точки назначения, а пробки, как оказалось, это не только удел столицы. «РосИнсталАвиа» как раз и оказалась инициатором проектов по строительству вертолетных площадок, ряд которых уже реализуется в следующем году, включая площадку около нового Экспоцентра, прилегающего к международному аэропорту «Толмачево».

Но вернемся к мероприятию. То шоу, которое сделали хозяева мероприятия, больше походило на презентацию нового бизнес-джета. Лазерное шоу в лучших традициях жанра Laserman не оставило равнодушными никого. EC130 T2 предстал зрителям в невероятно потрясающих красках. Осталось только сесть и



продолжение ►

«испытать» его в полете. Но перед этим состоялась официальная церемония передачи символических ключей от нового вертолета эксплуатантам и владельцу.

«Поставка одного из первых вертолетов EC130 T2 именно в Сибирь вдвойне приятна нашей компании. Сибирский регион, с его непредсказуемой погодой, оптимально подходит для проверки EC130 T2 в действительно жестких условиях эксплуатации. Мы уверены, что новосибирские партнеры сделали правильный выбор в пользу EC130 T2 и их впечатления от каждого полета будут исключительно позитивными. Airbus Helicopters Vostok в свою очередь сделает все, чтобы эксплуатация нового вертолета стала приятной для нашего клиента во всех отношениях», - отметил коммерческий директор компании Airbus Helicopters Vostok Артем Фетисов.

Со своей стороны, Андрей Болоков уверен, что появление новейшей модели в Новосибирске станет в целом определенным толчком для развития вертолетного сегмента в области. «Мы очень рады, что Новосибирск стал вторым городом в России, где началась эксплуатация нового EC130 T2. Эта первая сделка в нашей истории, где оптимально отработана схема: производитель-собственник-эксплуатант, таким образом создан прецедент, когда само приобретение воздушного судна становится проще, прозрачно и, главное, приятным во всех отношениях. Я уверен, что наша работа с Airbus Helicopters Vostok только начинается», - говорит он.

Ну а потом началось самое интересное. Более 10-ти полетов, миллион эмоций и восторженные отзывы всех, кому посчастливилось подняться в этот день в небо. Нам повезло – нашими «попутчиками» оказались профессиональные пилоты, и после приземле-



ния, немного отдышавшись, они поделились своими впечатлениями.

«Вертолет EC130 T2 приятно удивил мощным двигателем, поразительной легкостью управления, стабильностью, устойчивостью. Пилотирование этой машины доставляет удовольствие: оно сродни управлению мощным и в то же время очень послушным автомобилем. Пространство пассажирской кабины очень удобно для модификации внутреннего интерьера под различные цели заказчика, но даже в стандартной конфигурации оно впечатляет обилием свободного места и комфортом для пассажиров. С точки зрения пилота, запуск двигателя приятно удивил простотой процедуры. Конструкторы серьезно поработали над уменьшением нагрузки на пилота как во время запуска, так и во время выполнения полета. Фенестрон - легок и послушен. На предельных режимах пилотирования он позволяет контролиро-

вать воздушное судно, не сомневаясь в возможностях машины. Общий вывод: очень интересная и перспективная машина для Российского рынка, которая при правильном продвижении должна прочно занять сегмент корпоративных перевозок», - рассказывает Алексей, пилот Robinson R44.

«Полет на EC130 T2 превзошел все мои ожидания. Великолепный панорамный вид, открывшийся из кабины, оставил неизгладимые впечатления. Отдельно хочу отметить салон - в нем реализованы все условия для комфортной перевозки пассажиров. EC130T2 - это идеальное сочетание технических характеристик и повышенного комфорта. Я не сомневаюсь, что эта модель займет значимое место на рынке вертолетов в России и СНГ, и верю, что компания Airbus Helicopters еще не раз порадует нас своими прекрасными винтокрылыми машинами, достоинства которых неоспоримы», - делится впечатлениями его коллега Сергей.

История EC130 T2 в России началась в декабре 2013 года, когда московская компания «НДВ-Групп», главный инвестор «Хелипорта Москва», и Airbus Helicopters Vostok подписали контракт о поставке двух EC130 T2, которые заказчик получил в феврале и августе 2014 года. С тех пор вертолеты стали настоящими бестселлерами у компании.

И все же мы не можем удержаться и еще раз расскажем о вертолете. EC130 T2 – новейшая модель в популярной линейке легких вертолетов Ecureuil, который отличается повышенным комфортом, улучшенными эксплуатационными характеристиками и широким спектром применения. Внешность EC130

продолжение ►

осталась неизменной, но внутри вертолет преобразился почти полностью: модернизации подверглось почти 70% конструкции. Среди ключевых изменений в первую очередь стоит отметить использование более мощного турбовального двигателя Arriel 2D и модифицированного главного редуктора. Помимо этого, внедрена активная антивибрационная система, усовершенствована система вентиляции, распределения воздуха и защиты от запотевания. Внутренняя компоновка кабины перепроектирована, пол стал совершенно плоским (ранее под задними креслами было возвышение). Пилотам предоставлен новый комплекс бортового радиоэлектронного оборудования, улучшена эргономика приборной

панели. Стало проще проводить плановое техобслуживание, в то время как его интервалы заметно увеличились. Среди модернизированных рабочих характеристик модели EC130 T2 можно назвать увеличенный максимальный взлетный вес (2500 кг при нахождении груза внутри воздушного судна и 3050 кг при использовании внешней подвески) и увеличение скорости на 10 узлов. Даже с этими повышенными показателями уровень внешнего шума модели EC130 T2 не выходит за рамки строгих правил воздушных полетов над территорией Национального парка США «Гранд-Каньон», что особенно важно для туроператоров. Среди дополнительных опций модели EC130 T2 - установка мощного кондиционера

нового поколения, тонирование панорамного ветрового стекла вертолета, две сдвижные пассажирские двери по обе стороны кабины и энергопоглощающая конструкция кресел. Уникальная система кондиционирования воздуха, с отдельными зонами и климат-контролем, эффективно регулирует температуру и распределяет воздух на борту. Ее настройки интуитивно понятны благодаря схожести с обычными автомобильными системами.

Новая модель Eurocopter EC130 T2 предназначена для эксплуатации в любых климатических и погодных условиях, а благодаря целому комплексу изменений в конструкции, летно-технических и эксплуатационных характеристиках, а также повышенному комфорту, она станет естественным выбором в своем классе для выполнения любых задач. Большая работа была проделана для сокращения трудоемкости техобслуживания. Ее уникальные достоинства - экономичность, надежность, великолепный обзор и просторный салон (кабина рассчитана на размещение 1 пилота и 7 пассажиров) - в первую очередь оценят частные владельцы и коммерческие операторы, правоохранительные органы и нефтегазовые компании.

Впервые EC130 T2 был продемонстрирован широкой российской публике в мае 2013 года на ежедневной выставке HeliRussia. После чего состоялась серия показательных полетов в России и на Украине. Более двух недель 20 специалистов, среди которых были пилоты, техники, эксперты в области авиации и просто любители вертолетной техники, ежедневно испытывали модель EC130 T2 в полете. Вертолет получил только положительные отзывы, а пассажиров привели в восторг летно-технические характеристики модели и новый уровень комфорта. Сертификат МАКа вертолет получил в октябре 2013 года.



Фото: Дмитрий Петроченко

В интерьерах замещают импорт

Эксперты Ассоциации производителей авиационных интерьеров (АКАИ) озвучили итоги уходящего года, а также представили собственную программу импортозамещения. Результатом интеграции участников отрасли стало то, что сегодня доля российских комплектующих изделий в салоне современных отечественных воздушных судов повышенной комфортности составляет около 80%. Инвестиции в технологическую модернизацию производств российских производителей увеличились на 40%.

«В 2014 году мы продолжили программу по повышению эффективности взаимодействия российских производителей авиационных интерьеров с поставщиками авиационных компонентов и оборудования для салонов воздушных судов. Мы сформировали перечень изделий, который производится и может производиться на российских предприятиях. К примеру, компания «ВЕМИНА Авиапрестиж» во всех своих масштабных проектах по оборудованию «зеленых хвостов» самолетов специального назначения: Ил-96, Ту-214 и Ан-148, за последние три года на 20% заменила иностранные комплектующие российскими аналогами. В частности, речь идет о пассажирских креслах, механизмах мебели, светотехническом оборудовании, системах управления оборудованием салона самолета и системами развлечения для пассажиров. Сотрудничество с российскими производственными предприятиями позволяет не только уйти от импортных компонентов, но и дать стимул развитию отечественным авиационным производствам», - прокомментировал Виталий Романюк, Президент АКАИ, Генеральный директор ООО «ВЕМИНА Авиапрестиж».

Альтернативным поставщиком бортовых систем управления французского производителя, фирмы

PGA, стал Дербентский научно-исследовательский институт «Волна». В рамках импортозамещающей стратегии российское предприятие разработало системы управления салонным оборудованием: освещением, вызовами, аудио-видео аппаратурой. Внедрение новых технологий позволило предприятию освоить выпуск систем электропитания оборудования пассажирской кабины, которые заменили иностранные аналоги. Для расширения номенклатуры изделий и увеличения объемов продукции на предприятии проводится техническое перевооружение. По качеству и функциональным характеристикам продукция отечественного производителя вполне конкурентоспособна, при этом стоимость на 30-40% ниже иностранных аналогов.

Импортозамещающая продукция занимает все большую долю при производстве салонов отечественных воздушных судов. В России разрабатываются и выпускаются все основные комплектующие для авиационных интерьеров. Кресла экономического и бизнес класса для российской авиатехники изготавливает фирма «АККО». 90% российских VIP бортов оборудованы креслами повышенной комфортности отечественного производителя, компании «КВАНД». Производственные возможности предприятия позволяют производить всю номенклатуру изделий для салонов воздушных судов, включая услуги по установке информационно - развлекательного оборудования и систем спутниковой связи.

До недавнего времени на бортах авиационной техники, производимой в России, использовалось светотехническое оборудование иностранных компаний. Сегодня на рынке востребована продукция ООО «Микроприборов». Российский производитель выпускает разнообразную линейку авиационных светоди-

одных светильников. Необходимо отметить, российские компании имеют полный технологический цикл: от разработки до выпуска готовых изделий и организации технического обслуживания. «Наш приоритет – закупки у российских поставщиков: они расположены сравнительно близко, наши закупки осуществляются в рублях, и нам не нужно проводить грузы через таможню», - озвучил свою позицию Виталий Романюк.

Отечественные производители используют создающуюся ситуацию, чтобы максимально оперативно провести модернизацию производства, освоить передовые производственные процессы. Компания «ВЕМИНА Авиапрестиж» за последние три года уже инвестировала 150 млн. рублей в развитие предприятия. Стратегия развития на 2015 год предполагает еще вложения в размере 50 млн. руб., которые будут направлены на техническое оснащение новых 1500 м.кв. производственных площадей и освоение новых типов самолетов: Ту-204, SSJ100.

В гражданском секторе самолетостроения на период 2015-2017 годы запланирован выпуск 10 авиалайнеров Ту-214, Ту-204. Из них 2 самолета с салонами повышенной комфортности Ту-214 и один Ту-204. Три самолета Sukhoi Superjet 100 в бизнес-версии будет выпущено для нужд МЧС России. Компания «ВЕМИНА Авиапрестиж» намерена усилить свое присутствие в реализации проектов по производству интерьеров современной российской авиатехники. В портфеле заказов на следующий год у отечественного производителя интерьеров уже есть самолеты специального назначения: Ил-96, два авиалайнера Ту-214 и Ан-148. Основными заказчиками компании сегодня является авиапредприятие Специальный летный отряд «Россия», министерства и ведомства РФ.

Аттестат зрелости для Ассоциации Вертолетной Индустрии

14 декабря 2014 года Ассоциации Вертолетной Индустрии исполнилось 8 лет. Нельзя сказать, что это какая-то особенная круглая дата, но некоторые параллели можно провести – не так давно, в нашем общем прошлом, после обучения в школе все мы получали «аттестат зрелости». В этом году пришло время вручать аттестат зрелости и Ассоциации.

Не секрет, что уходящий год для российской вертолетной индустрии был знаковым и очень непростым – это обусловлено как экономическими, так и политическими причинами. Однако следует отметить, что ассоциации и отрасли удалось успешно продолжить работу, направленную и на улучшение показателей безопасности полетов, и на создание комфортной бизнес-среды для всех участников российского вертолетного рынка. За 8 лет существования уже сложно представить вертолетную отрасль России без инициированных Ассоциацией и ставших традиционными проектов HeliRussia, Вертолетный Форум, «Вертолетная гонка Кубок Миля», «Русский час» на HeliExpo, журнала «Вертолетная Индустрия», «Премия АВИ». Посредством всех своих проектов, мероприятий, конкурсов и информационных возможностей Ассоциация из года в год охватывает все больше стратегически важных для вертолетной индустрии направлений деятельности, все шире становится перечень решаемых ею практических задач.

И начать стоит с инициированного Ассоциацией проекта HeliRussia – главного события в отечественной вертолетной жизни, крупнейшей европейской выставки, которая ежегодно становится своего рода отправной точкой и дает мощный толчок не только развитию более эффективной внутренней и международной кооперации, но и служит решению целого комплекса актуальных вопросов вертолетной индустрии страны.



В этом году выставка HeliRussia собрала 212 компаний из 20 стран мира, предоставляющих услуги в сфере производства, разработки и эксплуатации вертолетов, вертолетной техники, бортового и наземного оборудования. Из них – 165 российских и 47 зарубежных (в 2013 г. на выставке было представлено всего 40 зарубежных компаний). На площади в 13 850 квадратных метров разместилась 21 машина российского и иностранного производства. Всего за 3 дня выставку посетило свыше 10 тыс. человек, прошло более 40 мероприятий в рамках деловой программы. На выставку аккредитовалось свыше 350 представителей российских и зарубежных СМИ. Среди новинок была представлена как продукция отечественных вертолетостроителей, так и новинки зарубежных лидеров отрасли.

В то же время Ассоциация проводит активную работу по продвижению российской вертолетной техники и оборудования на зарубежные рынки. 26 февраля 2014 года в рамках крупнейшей Международной выставки вертолетной индустрии Heli-Expo 2014 в г. Анахейм (Калифорния, США) состоялся очередной «Русский час» – ежегодная конференция, посвященная российской вертолетной индустрии, организованная Ассоциацией Вертолетной Индустрии совместно с крупнейшим производителем вертолетной техники – холдингом «Вертолеты России». В 2014 году главной темой «Русского часа» стало использование российских вертолетов в гуманитарных миссиях. К выступлению в рамках конференции были приглашены представители холдинга «Вертолеты России», а также крупнейших российских и международных эксплуатантов вертолетной техники. Также приглашения к участию были разосланы руководителям и представителям гуманитарных организаций (Гуманитарная авиаслужба ООН, Красный Крест), иностранным министерствам и агентствам (в том числе Лесной службе США), а также инженерным, геологоразведочным и нефтяным компаниям и СМИ.

С 2011 года Ассоциация активно работает над направлением «Модернизация». Приятно было видеть на HeliRussia-2014 продукцию украинского производителя авиационных двигателей, запорожской компании «Мотор Сич», которые, несмотря на сложную обстановку, представили целый ряд двигателей, включая новые модификации турбовальных двигателей семейства ТВЗ-117, способные решить многие вопросы эксплуатации семейства вертолетов МИ-8 и Ка-32.

продолжение ►

Как дополнительную и эффективную площадку работы над задачами вертолетной отрасли Ассоциация использует и «Гидроавиасалон» в Геленджике – ключевое событие в авиационной и морской жизни России. Так, в 2014 году здесь с успехом прошел круглый стол Комитета АВИ по безопасности полетов «Культура безопасности авиационной деятельности на вертолетах ГА России», дискуссия которого и стала основой для выработки повестки дня VII Вертолетного форума. А открытое заседание рабочей группы «Поставки АТИ» позволило всем заинтересованным присоединиться к АВИ для выработки мер, позволяющих сделать бизнес поставок авиационно-технического имущества для вертолетов более цивилизованным и ответственным.

Под эгидой Ассоциации проходит множество мероприятий, направленных на популяризацию вертолетного спорта и вертолетного транспорта. Так, традиционная гонка на Кубок КБ Миля уже в 10-й раз собрала ведущих отечественных пилотов. В этом году в гонках приняло участие 9 экипажей на вертолетах производства ОАО «Вертолеты России», Bell и Robinson Helicopter. Команды вылетели из Москвы 2 сентября и, на пути в Геленджик, успешно прошли промежуточные контрольные точки в Калужской, Воронежской и Ростовской областях и Краснодарском крае. В гонке принимали участие как профессиональные пилоты, так и пилоты-любители, которые соревновались в выполнении ряда заданий на точность, навигацию и скорость. Ключевым же событием стало участие в вертолетной гонке новейшего российского многоцелевого вертолета «Ансат» производства «Казанского Вертолетного Завода».

Ассоциация активно поддерживает мероприятия членов ассоциации по самым актуальным вопросам.

Так, в апреле этого года – традиционную конференцию АУЦ «Русских Вертолетных Систем» по подготовке к работе в весенне-летний период, в рамках которой участники обсудили вопросы обеспечения безопасности полетов как с технической, так и с медицинской точки зрения. В июне – научно-практическую конференцию Курского ОАО «ПРИБОР» по различным аспектам разработки и эксплуатации систем регистрации полетных данных. В мае – открытие первых двух вертолетных площадок, построенных в Москве одним из учредителей Ассоциации – «Русскими Вертолетными Системами» в рамках реализации Государственной программы г. Москвы по развитию транспортной системы в 2012-2016 гг.

Помимо ставших традиционными и знаковыми проектов, конкурсов и мероприятий, инициированных Ассоциацией, есть масса текущих вопросов, решаемых по запросу отдельных членов ассоциации или отрасли в целом относительно разнообразных и порой довольно острых вопросов организации летной деятельности и развития стандартов летной работы, технического обслуживания и модернизации, поставок авиазапчастей и оборудования, топливообеспечения, финансирования и страхования, нормотворчества и законодательного регулирования.

С первых своих шагов Ассоциация обозначила как залог успеха выработку оптимальных для отрасли решений и консолидацию усилий всех участников вертолетного сообщества. Как пример – успешно реализованная с 1 января 2014 года инициатива Ассоциации по отмене 5% таможенной пошлины на авиационный бензин, когда к работе над проблемой снижения стоимости импортного топлива с целью удешевления стоимости летного часа авиатехники в

России подключились не только члены ассоциации, но поставщики авиационного бензина – дистрибьюторы Shell, ConocoPhillips, Total и ряда других. Другое непростое, но перспективное для экономики и ряда социальных задач, направление, где требуется консолидированный и взвешенный подход – полеты над Москвой, развитие инфраструктуры и сети вертолетных площадок в столице и в регионах.

Но особое внимание Ассоциации с самого ее основания уделяется развитию системного подхода к обеспечению безопасности полетов – как основе безопасности существования отрасли в целом. Начиная с 2011 года идет совместная работа с Межгосударственным Авиационным Комитетом по развитию работы IHST-CIS с целью исследования, адаптации и внедрения международного опыта в практику управления безопасностью полетов в России и странах СНГ. Фокус внимания сегодняшнего форума направлен на один из важнейших аспектов темы безопасности – партнерство. На наш взгляд – это ключевой аспект, и он достоин самого пристального внимания на всех этапах развития системного подхода к управлению безопасностью полетов.

Так заслужила ли Ассоциация свой «Аттестат зрелости»? В полной мере! За прошедшее время Ассоциация не просто приросла новыми членами, но и многократно расширила свою сферу компетенции, прошла большой путь от простого объединения производителей вертолетов, вертолетного оборудования и эксплуатантов в сторону полноценной профессиональной некоммерческой организации, консолидирующей самые различные по специфике компании и занимающейся комплексным развитием вертолетной индустрии в целом.

Год, который заставит задуматься

Декабрь – традиционное время подводить промежуточные итоги уходящего года. О 2014 годе нами будет написано еще много, но уже сейчас нам безумно интересно мнение ведущих игроков на отечественном рынке. Сегодня в гостях у читателей BizavWeek Андрей Калинин, управляющий директор Клуба «Бизнес Авиация», и Павел Захаров, управляющий директор компании Jet24, которые не понаслышке знают, какие изменения претерпел рынок в условиях экономической и политической нестабильности. Мы не стали задавать традиционные нудные вопросы – «что делать?» и «кто виноват?», а сфокусировались исключительно на цифрах, трендах и прогнозах.



Павел Захаров

Начало 2014 года давало нам поводы для определенного оптимизма. Рост продаж провайдеров и производителей, увеличение трафика – эти и иные симптомы выздоровления рынка мы, как минимум, наблюдали в первом квартале. Сложная экономическая и политическая ситуация внесла свои существенные коррективы на рынке. С какими показателями, по вашему мнению, мы закончим этот год и начнем следующий?

Павел Захаров (П.З): Я думаю, мы закончим год с небольшим снижением – в рамках 5-10 процентов. Но, естественно, общие экономическая и политическая ситуации будут оказывать давление на рынок и в следующем году. В этом плане в выигрыше окажутся те компании, которые максимально оптимизируют свои производственные процессы, сократят издержки, предложат наиболее интересный и конкурентоспособный для рынка продукт.

Андрей Калинин (А.К.): Мы можем столкнуться с небольшим спадом по количеству перевозок. Во втором полугодии немного поменялась структура спроса – стали использоваться другие типы самолетов, изменились направления полета. С моей точки зрения, изменения несомненно будут, но в уходящем году они значительно не повлияли на итоговые показатели.

Насколько просел отечественный рынок деловой авиации? Это нокаут или просто нокадаун?

П.З. Мне кажется, на данный момент не идет речи о существенном падении рынка. Во всяком случае, официальная статистика из аэропортов это подтверждает. То есть само по себе падение есть, но



Андрей Калинин

носит отчасти и сезонный характер. Стоит отметить, что сегодня очень хорошо чувствуется общая неуверенность на рынке. Скажем так, легкий нокадаун есть, но это лишь повод взглянуть на все немного под другим углом.

А.К.: Падение есть, но я бы не сказал, что ситуация так критична. Стало действительно немного сложнее работать, но пока все это терпимо. Посмотрим – что принесет нам следующий год.

продолжение ►

В нынешних экономических реалиях кто оказался более чутким к колебаниям на рынке – оператор или брокер?

П.З.: Брокеры, так сказать, более гибкие на рынке. Их бизнес носит этакий спонтанный характер. У операторов дела в основном строятся на долгосрочных перспективах. Поэтому невозможно взять и быстро сократить те или иные издержки, оперативно на них отреагировать. Ведь любой подобный процесс занимает большое количество времени. Даже, к примеру, увольнение экипажа – это и выплата зарплаты за два месяца, и преждевременное уведомление, и т.п.

А.К.: Брокеру легче подстроиться под изменения рынка. Дело в том, что в случае колебаний ему стоит лишь сориентироваться на новые требования покупателя. Оператору, конечно, сложнее. При экономических сложностях ему придется менять либо флот, либо модель эксплуатации, либо цены. А также учитывать очень большое количество других условий и факторов при подобных колебаниях.



Наметился ли тренд изменения пассажиропотока в сторону внутренних направлений?

П.З.: Да, но это связано с тем, что персоны из санкционного списка стали меньше летать за рубеж и чуть больше по России. Но, вместе с тем, их география полета перераспределилась в сторону регионов, которые не находятся под санкциями. Это и Объединенные Арабские Эмираты, и Мальдивские острова. Так или иначе, а говорить о резком изменении пассажиропотока я бы не стал. Спрос на внутренние перелеты вырос, но незначительно.

А.К.: Да, тренд такой действительно наметился, и наметился в том числе и по политическим причинам. Например, отели в Сочи на новогодние праздники уже распроданы.

Есть ли перспективы, например, у Крыма стать «отечественной» Ниццей или Шамбери? Видите ли Вы увеличение интереса со стороны заказчиков на полеты по России?

П.З.: На мой взгляд, таких перспектив у Крыма нет ни на данный момент, ни в среднесрочной перспективе. В рамках деловой авиации регион закрыт для 99 процентов всех воздушных судов – это непризнанная мировым сообществом территория с неопределенным статусом. Что касается полетов по России, то, как я уже говорил, наблюдается определенное увеличение спроса. Пользуются популярностью такие аэропорты, как Казань, Горно-Алтайск. В Казани, например, базируется достаточно большой парк самолетов деловой авиации – порядка 15-20 бортов, есть своя линейная станция техобслуживания.

А.К.: Крым пользовался достаточно большой популярностью у наших чиновников и до санкций. Что касается проблем с полетами сюда, то естественно есть сложности в этом плане. В Крым летает достаточно малое количество бизнес-джетов, из-за чего цены значительно выросли. Так что они сейчас примерно такие, как на перелет в Ниццу.

Насколько изменился портрет российского клиента? Чем заказчики «жертвуют» и от чего не откажутся никогда?

П.З.: Он стал более разборчив, предпочитает оптимальное сочетание цены и качества. Заказчики стали чаще «жертвовать» годом выпуска самолета и размерностью. Но, как и прежде, летают и пользуются услугами деловой авиации. Аэропорт Внуково весьма востребован, несмотря на то, что он самый дорогой в Московском авиаузле.

А.К.: Я бы не сказал, что портрет сильно изменился. Смены элиты у нас не произошло. Привычки в еде и в обслуживании те же. Просто появились люди, которые стали экономить. Например, могут пересест с большого самолета на более маленький, или выбирать между бизнес-джетом и первым классом. То есть сегодня они стали более серьезно относиться к расходам.

Ваш прогноз развития вторичного рынка в России. Ожидаете ли Вы бум продаж ВС или наоборот?

П.З.: Рынок очень живой, но наиболее активны на нем продавцы. Существует достаточно большой

спрос на продажу ВС. Это связано с ужесточившейся финансово-политической реальностью. Например, мы к концу года планируем закрыть две сделки по продаже самолетов наших клиентов. Но отмечу, что в целом продавцам приходится идти на существенные уступки.

А.К.: Бума я не ожидаю, но предполагаю, что увеличится количество предложений. Дело в том, что в нынешней экономической ситуации большинство владельцев хотят избавиться от своих дорогостоящих активов, которые требуют немалых расходов. При этом, нельзя утверждать, что у этих людей плохо идут бизнес-дела. Просто они понимают, что впереди могут наступить непростые времена, и стремятся избавиться от лишних финансовых обязательств. Сейчас количество предложений на рынке по российским продажам бизнес-джетов только растет. Однако, стоит заметить, что нынешняя ситуация отличается от 2008 года. Сегодня перспектива экономических проблем больше касается России, поэтому если в нашей стране не найдутся покупатели самолетов, то будет легче продать его зарубежному владельцу.

Как Вы оцениваете политику крупнейших российских аэропортов «шагать вместе с курсом», т.е. увеличение стоимости основных услуг в условиях, когда операторы ведут свой бизнес в национальной валюте.

П.З.: Достаточно сложно как-то оценивать эту политику. Безусловно, имеет место быть высокая стоимость инфраструктуры. Шагает она вместе с курсом или нет, но этот факт уже серьезно влияет на отрасль в целом. Говорить о том, что операторы ведут свой бизнес в национальной валюте, я бы не стал – по факту 90-95% бизнеса в нашей области



приходится на иностранную валюту. Потому что значительная часть расходов фиксируется именно в ней. Но, несмотря на это, любое повышение цен на услуги, даже в рублях, негативно сказывается на отрасли в целом.

А.К.: Соглашусь с Павлом.

Возможна ли консолидация операторов для совместной работы в условиях резкого снижения спроса? Таких примеров в Европе предостаточно и некоторые проекты дают ощутимые результаты, например, AirClub.

П.З.: В том формате, как в Европе, она сейчас у нас не очень востребована. Я имею в виду именно партнерство. Но в будущем, безусловно, будут какие-то слияния и поглощения.

А.К.: Если честно, то не вижу смысла в подобных консолидациях. Конечно, в случае серьезных эконо-

мических проблем видимо кто-то объединится. Но дело в том, что у нас попросту нет такого количества крупных операторов, как в Европе. Так что подобные консолидации существенно на российский рынок не повлияют.

В 2014 году был анонсирован революционный законопроект по, фактически, снятию запрета на «серый каботаж». Ваша оценка инициатив отечественных регуляторов и возможные сценарии развития рынка после принятия соответствующего закона.

П.З.: На данный момент это позитивная инициатива. Она снимет ряд исторически сложившихся административных барьеров, нагрузку на отрасль. Ведь сейчас, например, приходится платить специальные взносы для разрешения на такого рода полет. Но есть еще и вторая сторона медали - таможенное законодательство. И если авиационное законодательство все же пытаются оптимизировать, то инициатив по изменению таможенного режима для ВС деловой авиации на данный момент нет. Поэтому для бизнес-авиации это нововведение будет однобоким, и говорить о том, что оно целиком уберет все проблемы – будет неправильным.

А.К.: Насколько я знаю, в этой инициативе оговаривались только разрешения. Однако таможенный вопрос все равно остается открытым. В любом случае, стоит посмотреть, как эта инициатива будет развиваться дальше. Для рынка в целом она позитивна. Но главное, чтобы это решение было призвано упростить жизнь, а не усложнить.

продолжение

Каким этот год стал для Jet24? Наиболее яркие моменты уходящего года.

П.З.: Это был год бурного развития и начала оптимизации производственных процессов. В третьем и четвертом квартале мы увеличили свой парк с 3 до 12 самолетов. Это при том, что общий парк российского рынка не вырос, а остался примерно на уровне прошлого года. Мы вышли для себя в новый сегмент среднеразмерных воздушных судов и успешно закрепились в нем. Также хотелось бы отметить, что Jet24 реализовал ряд ярких проектов на рынке и в различных медиа за прошедший год и зарекомендовал себя как эксперта в области управления и владения воздушными судами. В уходящем году мы учредили первую в России премию «Брокер года», которая была горячо принята российскими и зарубежными участниками рынка. Надеюсь, что таким образом мы положим начало ежегодной традиции премировать лучших профессионалов в бизнес-авиации.

Каким этот год стал для Клуба «Бизнес Авиация»? Наиболее яркие моменты уходящего года.

А.К.: Он стал достаточно плодотворным. По всем направлениям наши показатели выросли, мы успешно приняли участие в Jet Expo не просто в качестве рядового экспонента, но и со своей многоэтапной программой, которая выходила далеко за рамки выставки. Мы организовали ряд полезных для наших клиентов мероприятий, поддерживав их регулярность наравне с прошлым годом. Это позволило нам закрепиться в определенной нише и создать своеобразную традицию клиентских встреч. Клубу удалось реализовать достаточно амбициозные планы по PR и медиа поддержке. Компания стала узнаваемой и на слуху. Также нам удалось запустить



сопутствующие перелетам сервисы, такие как разработка трэвел продуктов и персональные консьерж-услуги.

Можно сказать, что 2014 год стал для нас поворотным с точки зрения создания основ и высоких стандартов не только для нашей компании, но и для категории в целом. Надеемся, что своим примером Клуб «Бизнес Авиация» улучшает принципы работы в индустрии и задает новые стандарты работы.

Какие проекты компании намерены развивать в 2015 году?

П.З.: Прежде всего – это те услуги, которые нацелены на владельцев ВС: менеджмент, купля и продажа, коммерческая загрузка, оптимизация бюджетов. На данный момент мы не чувствуем недостаточного спроса на развитие сегмента коммерческих чартеров, не намерены брать в лизинг дополнительные воздушные суда к уже имеющимся. Рынок местами

даже перенасыщен предложениями в этом сегменте. Поэтому мы намерены сконцентрироваться на оптимизации качества нашей работы с владельцами. Ну и, конечно, в следующем году премия «Брокер года» вновь пройдет в рамках выставки JetExpo 2015 под нашим патронажем, равно как и, надеюсь, в последующие годы.

А.К.: Наша основная задача - организовывать частные рейсы. Так что будем и дальше работать в этом направлении. Помимо этого, мы намерены развивать запущенные в уходящем году трэвел и консьерж услуги, чтобы усилить наши позиции в этом сегменте. Но самое главное – держать ту высокую планку работы на рынке, которую мы подняли в этом году. Поддержка высоких стандартов регулярных клиентских мероприятий, работы в медиа и новые интересные проекты для развития категории – вот наши приоритетные цели. Клуб «Бизнес Авиация» должен сохранить созданное и развиваться дальше несмотря ни на что.