



На минувшей неделе мы продолжили активный диалог с ведущими игроками на отечественном рынке деловых перевозок. В целом, все оказались стойкими к испытаниям и уже отчетливо понимают, как вести бизнес в нынешних сложных экономических реалиях. Основной посыл, который мы услышали – не паниковать, любой кризис имеет цикличность. Параллельно стала понятна и «картина» российского рынка в 2014 году, а именно волатильность рынка бизнес-авиаперевозок, умеренный рост первых месяцев 2014г. сменился на существенное падение в конце ушедшего года.

Главной мировой новостью ушедшей недели стал первый полет G90XT от Nextant Aerospace. Турбопроп стал дебютом производителя в сегменте турбовинтовых самолетов, и, несмотря на то, что G90XT построен на базе Beechcraft King Air C90, у него достаточно много принципиальных изменений. А если учесть, что сейчас в мире эксплуатируется около 1700 C90 – рынок для Nextant огромен.

И еще одна приятная новость. Как стало известно BizavNews, сразу шесть российских аэропортов вошли в TOP-25 Avinode, как самые востребованные для бизнес-перелетов по итогам последнего месяца 2014 года. И если к московским «Внуково-3» и «Шереметьево», а также Санкт-Петербургскому «Пулково-3» мы привыкли - они постоянно находятся в первой десятке, то дебют Оренбургского и возвращение Краснодарского аэропортов очень приятно. Возможно, в будущем администрации всех аэропортов обратят свое внимание на сегмент и сделают соответствующие выводы.



Деловая авиация в СНГ: естественный отбор

Выживание в нынешних условиях будет зависеть от способности операторов к оптимизации своих процессов, а также возможности предложить наиболее конкурентный продукт

стр. 20

Кризисы приходят и обязательно уходят

Глава Группы компаний «АВКОМ» Евгений Бахтин подводит итоги работы в ушедшем году

стр. 21

Регистрация самолета - практические советы

Следующим шагом после покупки воздушного судна является его регистрация. Эта процедура является ключевой для дальнейшей эксплуатации воздушного актива

стр. 22

Коррекция или рецессия?

2014 год стал для Charterscanner первым годом становления на рынке. Но, несмотря на все трудности, с которыми пришлось столкнуться при «закладке фундамента», в компании оценивают ушедший год крайне положительно

стр. 24

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

G500 и G600



Gulfstream

Шесть аэропортов России вошло в декабрьский рейтинг Avinode

Сразу шесть российских аэропортов вошли в TOP-25 Avinode, как самые востребованные для бизнес-перелетов. Первое место рейтинга традиционно занимает московский «Внуково-3», который значительно обошел главных конкурентов – лондонский LUTON, женеvский COINTRIN, парижский LE BOURGET и аэропорт Ниццы (Внуково-3 сохраняет первую строчку в ТОП-25 европейских аэропортов на протяжении последних 2,5 лет).

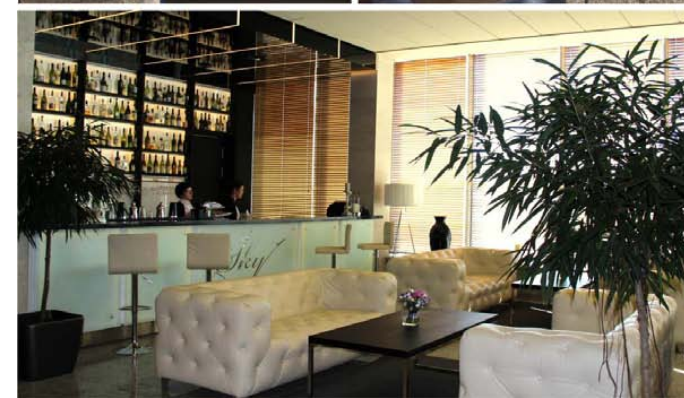
Шестое место в рейтинге занял Санкт-Петербургский «Пулково-3», который потеснил лондонские FARNBOROUGH и BIGGIN HILL, а также аэропорты Цюриха, Вены и миланский LINATE. В рейтинг, после долгого отсутствия, возвратился Краснодарский «Пашковский», самарский «Курумоч» (20 и 16 место соответственно), а также впервые в рейтинге появился аэропорт Оренбурга (25 место). Самарский

аэропорт обошел в рейтинге «коллег» из Шереметьево, аэропорт Малаги и Мюнхена, а «Пашковский» оказался выше амстердамского «Скипхол» и аэропорта Ларнаки. Другие аэропорты постсоветского пространства – киевский «Киев» (ранее «Жуляны») и аэропорт «Рига» заняли 11 и 15 места соответственно.

Система Avinode запущена в 2002 году. 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. При помощи Avinode брокеры могут взаимодействовать с эксплуатантами в реальном времени. Информация от эксплуатантов обновляется в системе Avinode каждые 5 минут. Еженедельно компания составляет символический рейтинг по 25 наиболее востребованным аэропортам Европы.



Фото: Дмитрий Петроченко



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

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

ExecuJet запускает программу лояльности

ExecuJet Aviation Group сообщает о запуске первой программы лояльности для клиентов сети своих FBO. По новой программе, которая заработала с 1 января 2015 года, операторы и агенты будут получать бесплатные услуги через каждые 50 раз пользования услугами хендлинга в любом из 19-и FBO ExecuJet по всему миру.

Данная программа лояльности разработана после изучения поведения клиентов FBO компании по всему миру, и в соответствии с ней клиенты ExecuJet, участвующие в программе, кроме дополнительной экономии получат преимущество за счет использования FBO всемирной сети.

Марк Эбботт, директор группы FBO ExecuJet Aviation Group, говорит: «В центре всего, что мы делаем, находятся наши клиенты, и мы всегда ищем то, что обеспечит им лучшее соотношение цены и качества. Посещая наши FBO по всему миру, наши клиенты всегда получают гарантию высококачественного унифицированного обслуживания, а теперь они еще получают и дополнительную скидку. Важно отметить, что у клиентов всегда есть выбор, и этот проект нацелен на наших клиентов. Помимо финансовой выгоды, которую они получают, эта программа еще раз демонстрирует нашу поддержку лояльности клиентов».

ExecuJet имеет FBO по всему миру – на Ближнем Востоке, в Африке, Азии, Австралии и Европе.



- 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:
УЛАНУДЭ

АВИА ГРУПП
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН
УУЕЕАХНЬ

8 800 234 10 01

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

Air Charter Service «уходит» в IT-технологии

Компания Air Charter Service объявила о планах инвестировать в течение ближайших пяти лет около 10 миллионов фунтов стерлингов в продвижение IT-технологий бронирования чартеров и присутствие компании в Интернете.

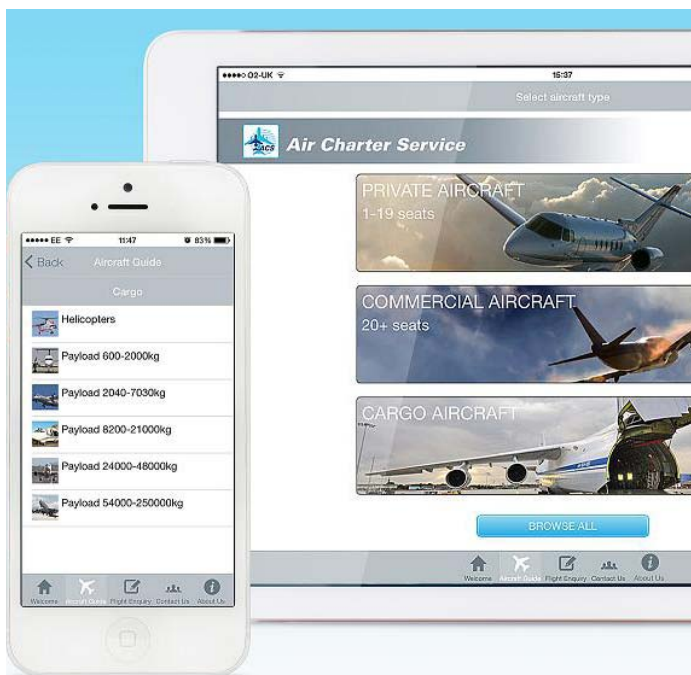
Председатель и основатель ACS Крис Лич комментирует: «В то время как мы считаем, что превосходный персональный сервис, который мы предлагаем, никогда не будет полностью заменен технологиями, мы все равно видоизменяем традиционную модель брокерских услуг. Такие разработки, как наше популярное приложение по ценам на бизнес-джеты, которое было запущено два года назад, позволяют клиентам мгновенно получить цены на чартеры, повышая опыт

клиентов, и сейчас мы присутствуем в Интернете больше, чем в предыдущие годы. В настоящее время мы обновляем и перестраиваем все наши сайты, с расширением их функциональных возможностей, и планируем запустить их весной. Мы разрабатываем клиентские порталы с информацией в режиме реального времени и планируем инвестировать в другие революционные технологии в течение ближайших нескольких лет».

По словам Криса Лича, компания всегда инвестировала в технологии, но сейчас это необходимо больше, чем когда-либо. «Для охвата трех подразделений в каждом из наших восемнадцати офисов и 50000 самолетов, к которым мы имеем доступ, у нас уже есть много сайтов на нескольких языках – каждый с учетом местного рынка и культуры. Каждый офис имеет нашу специальную платформу бронирования чартеров, и это программное обеспечение позволяет нам эффективно искать самолеты в любой точке мира», - продолжает он.

«Многие из наших конкурентов утверждают, что были уникальными, инвестируя в технологии. Но, в конечном счете, мы чувствуем, что у нас есть преимущество благодаря нашей международной сфере влияния, и думаем, что технологические разработки легко будут реализованы по всему миру. Мы предоставляем нашим клиентам глобальные решения, а не местные «фишки».

«Это захватывающее время для ACS после выдающегося 2014 года, который показал сильный рост и около 300 миллионов фунтов стерлингов продаж. Мы всегда были очень амбициозной компанией и Правление надеется, что эти инвестиции позволят нам остаться лидером гонки технологий на чартерном рынке», - заключает глава ACS.



ВЫ ВЫБИРАЕТЕ ЦЕЛЬ.
МЫ ПОЗАБОТИМСЯ ОБО ВСЁМ ОСТАЛЬНОМ.

Tyrolean
jet services



» ПРЕВЫШЕ ВСЕХ ОЖИДАНИЙ

НАШ ФЛОТ АСJ:

1 ACJ318ER

2 ACJ319



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

Малую авиацию отследят по ГЛОНАСС

Воздушные суда малой авиации России оснастят спутниковыми системами наблюдения и контроля. В Правительстве РФ поддержали предложение, с которым ранее выступил глава Тувы Шолбан Кара-оол. Об этом руководителя региона в письме известил глава МЧС РФ Владимир Пучков, сообщили в четверг ТАСС в республиканском правительстве.

«МЧС России разделяет вашу озабоченность в вопросе обеспечения безопасности полетов авиации общего назначения, в том числе путем оснащения воздушных судов современным оборудованием для мониторинга и контроля», - отметил Владимир Пучков. Он добавил также, что заседание правительственной комиссии о создании единой системы авиационно-космического поиска будет проведено в первом квартале 2015 года.

Предложение изучить возможность использования в малой авиации систем спутникового мониторинга Шолбан Кара-оол высказал в ходе безуспешных поисков вертолета Ми-8, бесследно пропавшего в тувинской тайге в октябре 2014 года. «Опыт тувинской трагедии, как и многочисленные случаи крушения

воздушных судов на территории страны, показал, что аварийный радиомаяк, которым в настоящее время оснащена авиация, очень часто не срабатывает», - пояснили в правительстве Тувы.

Российские эксперты поддержали предложение об адаптации к воздушным судам сигнального оборудования на базе навигационных систем ГЛОНАСС или GPS. Вице-президент профсоюза летного состава России Олег Приходько не исключает, что системы, похожие на автографы онлайн-контроля за движением дальнобойных грузовиков могут быть применены для самолетов и вертолетов при условии, что они будут доработаны и безопасны с точки зрения влияния на функции других приборов.

«Я обеими руками за эти предложения. Это необходимо, чтобы быстро находить суда в случае аварии. Нужно обеспечить полный контроль, видеть самолет или вертолет в любой точке мира. Система спутникового слежения позволяет наблюдать весь полет и фиксировать любые нарушения плана, отклонения от маршрута», - говорит он.



Фото: Дмитрий Петроченко



Первый Citation M2 в Австралии

Вслед за первой европейской поставкой американский производитель Textron Aviation передал первый самолет Citation M2 в Австралию. Об этом сообщил Corporate Jet Investor. Воздушное судно с бортовым номером VH-WMY получила строительная компания Mitchell Water Australia P/L. Ожидается, что именно этот самолет примет участие в февральском авиасалоне Avalon Air Show в Мельбурне.

M2 был разработан с учетом отзывов владельцев и эксплуатантов Citation Mustang. Основой послужил заслуженный Citation Jet тип 535. Ключевым компонентом кабины Citation M2 является полностью интегрированный комплект авионики Garmin G3000. Citation M2 оснащен двумя турбовентиляторными двигателями Williams International FJ44-1AP-21 с электронным управлением FADEC. Самолет имеет совершенно новый дизайн салона, одна из составляющих которого – устанавливаемая по желанию клиента запатентованная компанией Cessna система управления для пассажирского салона Clarity.

Самолет имеет экипаж из двух человек и вмещает шесть пассажиров. Максимальная крейсерская скорость бизнес-джета составляет 400 узлов истинной воздушной скорости (741 км/час), а дальность полета – 1300 морских миль (2408 км). Citation M2 может эксплуатироваться на ВПП длиной всего 3250 футов (991 м) и набирать высоту 41000 футов (12497 м) за 24 минуты. Объявленная производителем цена на новый M2 сейчас составляет \$ 4,395 млн.

Первый полет прототип M2 совершил в марте 2012 года, а первый серийный самолет вылетел в августе 2013 года. Сертификат типа FAA получен в декабре 2013 года, и с тех пор клиентам передано 32 бизнес-джета. EASA сертифицировала самолет в июне 2014.

Саудовские финансисты получили Boeing 777-300

Министерство финансов Саудовской Аравии получило очередной роскошный лайнер – Boeing 777-3FG(ER) (бортовой HZ-MF9), который был передан заказчику в «зеленом» варианте. После серии испытательных полетов, самолет отправится на покраску и в центр кастомизации компании AMAC Aerospace в Базель.

Работы по установке интерьера займут до 16 месяцев, после чего клиент получит полностью оборудованный лайнер. Площадь салона после установки интерьера составит 338 кв.м., дальность беспосадочного полета – 17075 км. На вторичном рынке аналогичные лайнеры (2006 г.в. 49 мест) стоят начиная с \$260 млн.

HZ-MF9 будет эксплуатироваться правительственным авиаотрядом Saudi Arabian Government. Скорее всего, самолет заменит устаревшие Boeing 747SP-68, находящиеся в эксплуатации более 30-ти лет. Также в Saudi Arabian Government сейчас эксплуатируются Boeing 747-468, Boeing 747-3G1, Airbus A340-213. Через месяц ожидается и поставка нового Boeing 747-8JA(BBJ). Что касается Министерства финансов страны, то ведомство самостоятельно эксплуатирует BBJ3.

В этом году, впервые с 2008 года, компания Boeing Business Jets в ежегодных продажах перешла рубеж в 10 самолетов. В течение этого года производитель получил заказы на четыре BBJ 737, три BBJ 777-300ER, один BBJ 787 и два BBJ MAX 8.



Первый в 2015-м

Как стало известно BizavNews, российская компания Jet Transfer – эксклюзивный представитель Bell Helicopters в России и СНГ, осуществила в текущем году первую поставку вертолета российским клиентам. Обладателем нового Bell-407GX стал частный клиент из Москвы. Воздушное судно также будет базироваться в одном из столичных авиаклубов.

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

Обладая высокой мощностью и скоростью (крейсерская - 240 км/ч), а также вместительной кабиной, рассчитанной на шесть пассажиров, Bell-407GX может применяться во многих сферах вертолетной деятельности.

В настоящее время российские заказчики получили более 20 вертолетов Bell 407, включая модификацию «GX». Первым обладателем Bell 407 GX в России стала петербургская компания Heli-Drive, которая приступила к эксплуатации машины в сентябре 2013 года.

Вертолетный «фикс-прайс»

Крупнейший в Великобритании онлайн-сервис бронирования самолетов и вертолетов бизнес-авиации PrivateFly запускает новую услугу. Как рассказали BizavNews в компании, теперь клиентам, путешествующим на горнолыжные курорты, доступна аренда вертолетов по фиксированной цене. Новый сервис работает из 14 аэропортов во Франции и Швейцарии. Продумана и география полетов – Мерибель, Куршевель, Валь д'Изер и Валь Торанс.

Сейчас компания предлагает два типа вертолетов – однодвигательный шестиместный Airbus Helicopters AS350 и двухдвигательный VVIP EC155. Оба вертолета имеют большое багажное отделение для транспортировки горнолыжного оборудования. Цены на услуги начинаются от € 243 с человека за одну сторону (например, весь AS350 обойдется заказчику в € 1460 при полете из Аннеси в Куршевель).

По словам Адама Твидэлла, основателя компании PrivateFly, основными заказчиками услуги станут все те же клиенты частных самолетов, путешествующие достаточно большой компанией и нежелающие тратить драгоценное время на трансфер. «Например, трансфер вертолетом из Гренобля в Куршевель занимает всего 25 минут, тогда как даже долетев до ближайшего аэродрома, который может принимать бизнес-джеты класса VLJ, клиенты вынуждены добираться до конечной точки. Вертолет же доставляет вас прямо на место назначения, и у заказчика появляется дополнительное время для активного отдыха в кругу друзей. Мы уверены, что наши клиенты по достоинству оценят новый сервис. В будущем мы планируем расширить географию полетов, включив в список Италию, Андорру. Сейчас трансфер до места назначения сведен к минимуму. Мы можем «подо-

брать» клиента не только от трапа бизнес-джета, но и в аэропорту, если заказчик путешествует рейсом регулярной авиакомпании. Причем, сделать это можно в один клик – достаточно иметь смартфон», – отмечает Твидэлл.

Компания PrivateFly начала свою работу в 2008 году, когда соучредители, муж и жена Адам Твиделл и Карол Корк, продали свой дом для начального капитала компании. Твиделл служил 10 лет в качестве пилота в BBC Великобритании, три года в NetJets и был консультантом London City Airport – и все это для того, чтобы начать собственный бизнес. Сейчас в базе системы бронирования PrivateFly.com находятся более 7000 самолетов со всего мира.



Началась «турбовинтовая» история Nextant

13 января 2015 года американский производитель Nextant Aerospace впервые поднял в воздух свой первый турбовинтовой самолет G90XT. На следующий день самолет также выполнил тестовые полеты. И в первый и во второй день было выполнено по два полета.

Первый полет G90XT первоначально был запланирован на последний месяц 2014 года, но помешала плохая погода. «Мы ожидаем, что программа летных испытаний займет около шести недель, сертификацию мы планируем пройти в конце марта, начале апреля», - говорит президент Nextant Шон МакГью.

По его словам, самолет вызвал «феноменальный интерес» после анонса программы в октябре 2013 года. «Мы получили ряд писем о намерениях, которые планируем перевести в подтвержденные контракты,

как только зафиксируем параметры производительности воздушного судна».

Пилоты также отметили ряд преимуществ нового самолета. «Увеличение мощности было очень заметно во время разбега. Мы впечатлены снижением уровня шума в кабине и управляемостью самолета в полете», - комментирует шеф пилот компании Натан Маркер. Первый полет длился 24 минуты. Самолет достиг высоты в 8000 футов (2439 метров) и скорости в 230 узлов (426 км/ч). 14 января была достигнута скорость в 261 узел (483,3 км/ч).

G90XT построен на базе King Air C90, в котором двигатели P&WC PT6 заменены на GE H75-100. Расчетная крейсерская скорость составляет 280 узлов (519 км/ч), дальность 1240 морских миль (2220 км), а максимальная взлетная масса 10500 фунтов (4770 кг).



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
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ

nextant aerospace

WWW.NEXTANTAEROSPACE.COM
SALES@NEXTANTBBA.COM
+372 630 00 10



На дизельном EC120 начались тесты

Компания Airbus Helicopters начала наземные испытания поршневого дизельного двигателя HIRE-AE440 на легком одномоторном вертолете EC120, сообщает АТО со ссылкой на Aviation Week. Этот двигатель должен на 30% сократить расход топлива по сравнению с штатной газотурбинной установкой Turbomeca Arrius 2F. Летные испытания вертолета запланированы на II квартал 2015 г.

Двигатель создан на базе автомобильного гоночного мотора компаниями AustroEngine (разрабатывает авиационные дизели с турбонаддувом) и Teos Powertrain Engineering (занимается силовыми установками для гоночных автомобилей). Мощность 32-клапанного инжекторного двигателя V8, оснащенного двумя турбокомпрессорами с воздушно-воздушным охлаждением, составляет 440 л. с. (330 кВт).

Несмотря на то, что дизельные двигатели и ранее были более экономичными по сравнению с газотурбинными и могли работать на авиационном керосине, они были слишком тяжелыми для легкого вертолета. HIRE-AE440 стал первым достаточно легким дизельным агрегатом, который можно установить на EC120. Сам двигатель весит 197 кг, а вместе со всеми вспомогательными системами (охлаждением, сцеплением и т. д.) его масса достигает 249 кг. Таким образом, удельная мощность этого двигателя составляет 0,6 кг/л. с. (0,8 кг/кВт). Эквивалентный по характеристикам газотурбинный будет весить между 120 и 129 кг. Тем не менее, по мнению конструкторов в легком вертолете часть избыточного веса будет компенсирована благодаря адаптации планера, приспособленного под этот двигатель, и меньшему количеству топлива, необходимого для той же дальности полета.

Работы проводятся в рамках исследования «Зеленый вертолет» (Green Rotorcraft, GRC) под эгидой европейского проекта Clean Sky («Чистое небо»). Программа по созданию этого двигателя стоимостью 9,3 млн. евро стартовала два года назад и первоначально была рассчитана на 39 месяцев, однако позже сроки продлили до 42 месяцев. Как правило, создание нового двигателя занимает около пяти лет.

Предполагается, что конкурент газотурбинной установки будет не только более экономичным, но и более экологичным. Так, он должен производить на 40% меньше диоксида углерода и на 50% — оксидов азота. Кроме того, ожидается, что дизель будет на 30% дешевле в обслуживании.

Наземные испытания нового двигателя будут проводиться на заводе Airbus Helicopters в Мариньяне. Следующий этап программы начнется после того, как двигатель пройдет 15 часов летных испытаний.




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

*дальше о бизнесе



Diamond Aircraft занялся турбопропами

Diamond Aircraft начал летные испытания самолета DA50 с газотурбинным двигателем, сообщает Flightglobal. Первый полет совершен 19 января, менее чем через два года после запуска поршневого аналога однодвигательного семиместного самолета. Самолет, получивший название DA50-JP7, совершил первый полет в штаб-квартире компании в австрийском Вилнер Нойштадт.

DA50-JP7 будет доступен в двух конфигурациях: стандартная высокопроизводительная модель, ориентированная на частных владельцев и учебные заведения, и версия для специальных миссий под названием Tundra. Эта модель будет оснащена большими колеса-



ми и прочным шасси, что даст ей возможность работать на неровном грунте и пересеченной местности.

Газотурбинный двигатель самолета AI-450С мощностью 465 л.с. (347 кВт) построен украинской компанией «Ивченко-Прогресс». Двигатель AI-450 выполнен по двухроторной схеме, включающей ротор газогенератора и ротор свободной турбины с выходным валом. Двигатель оснащен системой электронного управления FADEC. Отличительной особенностью AI-450 от двигателей-аналогов является применение охлаждаемой рабочей лопатки компрессора, что позволяет повысить максимальную температуру газов на 100-110 градусов. «Этот двигатель был разработан специально для легких самолетов и имеет на 20% меньший расход топлива по сравнению с аналогичными газотурбинными двигателями», - говорит Diamond.

Сертификация DA50-JP7 запланирована на следующий год, и самолет будет изготавливаться на австрийском заводе Diamond Aircraft.



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

В России упростят сертификацию небольших аэродромов

На этой неделе вступили в силу поправки в Воздушный кодекс РФ по сертификации аэродромов и вертодромов. В беседе с АТО.ru представитель отрасли сообщил, что поправки должны упростить и удешевить процедуру сертификации небольших аэродромов, принимающих суда вместимостью до 20 пасс., такие как L-410 и Ан-2. Сертификация по новым правилам начнется, как только соответствующие изменения будут внесены в федеральные авиационные правила (ФАП). Конкретизация и разъяснения новых правил должны появиться в июне 2015 г., сообщил эксперт.

Заместитель министра транспорта РФ Сергей Аристов в интервью «Российской газете» пояснил, что поправки были приняты для выполнения стандартов Международной организации гражданской авиации (ИКАО). Он отметил: «Заново проходить сертификацию воздушным гаваням, где выполняются нормы ИКАО, не нужно. И вообще, пассажиры могут не опасаться, что тот или иной российский аэропорт закроют из-за того, что он не прошел новую сертификацию».

Поправки должны смягчить общие требования к небольшим аэродромам. Сейчас крупные аэропорты и аэропорты малой авиации сертифицируются одинаково, несмотря на то, что аэропорты федерального значения и аэродромы в поселках, очевидно, имеют разные задачи и ресурсы.

Согласно действующим правилам, каждый вид деятельности аэродромов сертифицируется отдельно. При этом необходимо собрать большое число документации, которая проходит проверку специалистами Федерального агентства воздушного транспорта (Росавиации). После этого из Москвы направляются два-три специалиста для проверки аэродрома (от таких организаций как «Аэропроект», «Ленаэропроект», Государственный научно-исследовательский институт гражданской авиации — ГосНИИ ГА). Сертификация происходит за счет самих аэродромов. Упрощение процедур сертификации должно послужить повышению прибыльности аэродромов.

Источник: АТО.ru



Фото: Дмитрий Петрович

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.



Duncan Aviation добавляет Индию

Американский провайдер услуг ТОиР для бизнес-авиации Duncan Aviation сообщил о начале работ по техническому обслуживанию и ремонту бизнес-джетов, зарегистрированных в Индии. Соответствующий документ был выдан компании индийскими авиационными властями (Directorate General of Civil Aviation (DGCA)). Все работы по ТОиР, включая ремонт авионики, планера и двигателей, а также ремонт и модернизация интерьера бизнес-джета и покраска самолета будут осуществляться в центре по комплексному обслуживанию бизнес-джетов в городе Линкольн, штат Небраска, США.

Ранее Duncan Aviation получил аналогичные сертификаты, помимо FAA, от авиационных властей Бразилии, Мексики, Каймановых островов, Аргентины, Китая, Бермудских островов и EASA. Компания работает с самолетами всех производителей и аккредитована для работ как с новейшими типами воздушных судов, так и с уже снятыми с производства.

Duncan Aviation – один из крупнейших независимых игроков на рынке деловой авиации США. Компания обеспечивает полный спектр услуг по сервисной и технической поддержке бизнес-джетов, начиная с 1956 года. Компания активно работает с рядом производителей самолетов и авиационной техники. Среди наиболее популярных услуг компании: обслуживание и ремонт планера, установка авионики, ремонт двигателей и его компонентов, покраска и ремонт интерьеров. Начиная с 2008 года компания осваивает и сегмент продаж самолетов с вторичного рынка. Кроме этого, Duncan Aviation – постоянный участник специальных тендеров, проводимых государственными ведомствами по ремонту воздушных судов, летающих в правительственных эскадрильях.

Jet Aviation Dubai сертифицирован EASA для G650

Провайдер услуг ТОиР Jet Aviation Dubai (дочернее подразделение Jet Aviation) сообщает о получении сертификата EASA Part 145 на обслуживание бизнес-джетов Gulfstream G650 с расширением рейтингов обслуживания, зарегистрированных в Европе. Сертификация подтвердила, что техническая станция Jet Aviation Dubai удовлетворяет требованиям, предъявляемым к производственным процедурам и системе качества, обеспечивающим высокий и единый уровень безопасности полетов. Аналогичные сертификаты имеют «дочки» в Тетерборо, Гонконге и Женеве.

Ранее компания получила европейский сертификат и на другие модели американского производителя, позволяющий проводить оперативное и периодическое техобслуживание. Аналогичный сертификат американских авиационных властей (FAA Part 145) на G650 был получен в декабре 2013 года.

Комментируя получение нового сертификата, в Jet Aviation Dubai надеются и на то, что в ближайшее время смогут помимо технического обслуживания предложить потенциальным клиентам и услуги в сфере переоборудования интерьеров, установки дополнительного оборудования.

Напомним, что центр технической поддержки Jet Aviation в Дубае и собственное FBO компании были открыты в мае 2005 года как совместное предприятие с группой Аль-Мула. В настоящее время компания владеет ангаром площадью 4200 квадратных метров, специализированными мастерскими площадью 1000 квадратных метров, а также двухэтажным зданием FBO площадью 1050 квадратных метров. Jet Aviation Dubai является авторизованным сервисным центром по обслуживанию и гарантийной поддержке самолетов ведущих авиационных производителей.



Daher-Socata увеличил поставки

Минувший год оказался одним из самых удачных в новейшей истории Daher-Socata. Французскому производителю удалось поставить заказчикам 51 самолет ТВМ 900, увеличив поставки на 27% по сравнению с 2013 годом. Также компания в 2014 году смогла сформировать портфель заказов на 64 самолета семейства ТВМ. Примечательно, но поставки обновленной версии популярного одномоторного турбопропа начались лишь в марте 2014 года. Как заявляют в компании – 2014-й стал одним из лучших в истории компании после 1990 года.

Большинство самолетов, поставленных в прошлом году, получили клиенты из США и Канады (78%), 10% поставок пришлось на Южную Америку (в основном в Бразилию), 8% самолетов получили европейские клиенты и 4% самолетов нашли своих новых владельцев в АТР.

Напомним, что 12 марта 2014 года Daher-Socata на церемонии в городе Тарб представила журналистам и клиентам свой новый одномоторный турбовинтовой самолет ТВМ 900. На новом самолете было сделано 26 модификаций, отличающих его от своего предшественника, самолета ТВМ 850.

Годом ранее (в 2013 году) клиентам было передано 40 новых самолетов ТВМ 850, что на 5% превысило показатели 2012 года. По заявлению производителя, увеличилась и доля производителя на рынке в своем сегменте с 18% в 2012 году до 20% в минувшем.

Таким образом, Daher-Socata уже пятый год подряд показывает положительные результаты по поставкам. Финансовые итоги года будут подведены через месяц.

VistaJet продолжает «молодеть»

В рамках контрактов, заключенных в 2012-13 гг., компания VistaJet в декабре 2014 года получила сразу пять самолетов Bombardier Challenger 605. Все воздушные суда внесены в мальтийский сертификат оператора. Challenger 605 понемногу заменяет более ранние версии семейства 600, несмотря на их «детский» возраст (от трех до шести лет). В соответствии с политикой перевозчика, средний возраст его воздушного парка не должен превышать трех лет, и все самолеты должны «находиться» под гарантией производителя. Сейчас же средний возраст самолетов компании составляет чуть более двух лет.

По словам основателя и председателя VistaJet Томаса Флора, компания не имеет проблем с продажами «старых» самолетов, так как они еще в самом начале своей «карьеры». «Рынок самолетов моложе пяти лет очень ликвидный, и особенно в сегменте больших

самолетов», - поясняет он. «Это позволяет нам легко продавать выводимые из эксплуатации самолеты, но мы настаиваем, чтобы новые владельцы перекрашивали их. Мы либо продаем самолеты на открытом рынке, либо делаем это через производителя, когда он получает заявку».

VistaJet также сообщает, что прошедший 2014 год стал лучшим за все время работы, а объем полетов с января по декабрь 2014 года вырос на 21%. Стратегия компании «Think Global» (мысли глобально) идет согласно плану. Африка продолжает оставаться самым быстрорастущим регионом для VistaJet. Также компания сообщает, что бизнес в России и странах СНГ остается сильным, и, по предварительным прогнозам (по итогам 2014 года), рост доходов здесь может достигнуть 20-25%.



Gulfstream предлагает систему ADS-B Out для G150

Корпорация Gulfstream Aerospace объявила о том, что она получила разрешение Федерального управления гражданской авиации США на установку на самолеты G150 полуавтоматической системы наблюдения за воздушной обстановкой (ADS-B Out). Новая технология наземного наблюдения, которая повышает безопасность полетов и дает оперативные преимущества, необходима для эксплуатации самолетов в воздушном пространстве Австралии, Канады, Гонконга, Сингапура, Тайваня и Вьетнама. С января и июня 2020 года система ADS-B Out будет требоваться для полетов в воздушном пространстве США и Европы соответственно.

«Мы рады объявить о том, что в январе это усовершенствование станет доступно для эксплуатантов G150, - сказал президент по технической информации и поддержке Gulfstream Марк Бернс (Mark Burns). - Система ADS-B Out — важная часть решения, которое позволит удовлетворить потребность в повышении интенсивности воздушного движения в ближайшие годы. Она поможет заказчикам гарантировать соблюдение текущих и будущих авиационных мандатов и будет способствовать повышению эффективности систем управления воздушным движением».

Система ADS-B Out дополнит или заменит наземные радиолокационные системы. Используя наземные передатчики, система ADS-B Out выдает информацию о положении самолета с повышенной точностью и надежностью. При этом эксплуатанты и служба управления воздушным движением получают следующие преимущества:

- повышенная точность определения положения для управления воздушным движением на всех этапах полета: на ВПП, в зоне терминала и во время выполнения рейса;



- заходы на посадку по близко расположенным параллельным траекториям;
- сокращение интервалов на конечном этапе захода на посадку;
- повышенное качество управления воздушным движением в воздушном пространстве, не охватываемом радиолокационными станциями.

При установке системы ADS-B Out на самолеты G150 существующие радиоответчики заменяются устройствами, соответствующими требованиям стандарта DO-260B, которые станут обязательными для воздушного пространства США и Европы. Кроме того, на самолет устанавливаются приемопередатчики универсального доступа и три антенны. Новое оборудо-

вание производится компанией Garmin International (Олат, штат Канзас, США).

Первые системы ADS-B Out будут устанавливаться на самолеты G150 на предприятии Gulfstream в Далласе. Системы ADS-B Out доступны для всех других самолетов, производимых Gulfstream в настоящее время, — G650, G550, G450 и G280, — а также для некоторых самолетов, снятых с производства, — GV, GIV, GIV-SP и G400. В 2015 году появится возможность установки системы на самолеты G200. Более подробную информацию можно получить у регионального менеджера по продажам отделения поддержки продукции Gulfstream.

Авиационный двигатель RED A03 V12 сертифицирован в Европе

Европейское агентство авиационной безопасности (EASA) выдало Сертификат Типа № E.150 на авиационный дизельный двигатель RED A03 V12, производимый немецкой компанией RED Aircraft GmbH. Получение Сертификата стало результатом длительной программы разработки, испытаний и доводки двигателя, основным финансовым партнером которой выступил инвестиционный холдинг «ФИНАМ». Двенадцатицилиндровый RED A03 со взлетной мощностью 500 л.с. спроектирован специально для использования в авиации на воздушных судах взлетной массой до 6 тонн. Двигатель обладает лучшими в своем классе удельным расходом топлива, соотношением мощности и веса, наименьшими уровнями шума и токсичности выхлопных газов. RED A03 не имеет аналогов ни среди представленных на рынке, ни среди разрабатываемых моделей и задает новые стандарты для силовых установок малой авиации по долговечности, экономичности и высотности.

Использование двигателя RED A03 позволит ведущим российским и зарубежным производителям вести работы по созданию авиационной техники с

ранее недостижимыми летно-техническими характеристиками в части продолжительности полета и низких эксплуатационных расходов. Кроме того, по информации от разработчика, RED A03 послужит базовой моделью для создания целой линейки двигателей различной мощности, конфигурации и размерности.

Следующим этапом сертификационного процесса станет валидация полученного европейского Сертификата типа в России и США. Соответствующие документы направлены EASA в Авиационный регистр Межгосударственного Авиационного Комитета (АР МАК, Россия) и Федеральное авиационное агентство (FAA, США).

Для работы с российскими клиентами компания RED Aircraft GmbH открывает сертифицированный технический центр на подмосковном аэродроме «Финам – Большое Грызлово». На базе Центра будет осуществляться продажа, сервисное обслуживание и ремонт авиадвигателей, а также подготовка квалифицированных технических специалистов.

Аэродром ФИНАМ (Большое Грызлово) является аэродромом малой авиации, который относится к посадочным площадкам Авиации Общего Назначения (АОН) и обслуживает воздушные суда с посадочной массой до 10т. Аэродром расположен на юго-восточной окраине п. Большое Грызлово (Серпуховский район Московской области). Имеет одноименное с поселком название и четырехбуквенный индекс ИКАО: «УУДГ/UUDG». Оснащен двумя параллельными взлетно-посадочными полосами (ВПП) (искусственной и грунтовой) с магнитным курсом взлета и посадки 010°/190°. Оборудован средствами радиосвязи, метеообеспечения, навигации и посадки. Искусственная взлетно-посадочная полоса имеет дневную



и ночную маркировку (светосигнальное оборудование на базе огней малой интенсивности). Допущен к эксплуатации в ночное время суток по правилам визуальных полетов.

Возможен прилет как на собственном, так и на арендованном воздушном судне. Места стоянок воздушных судов, ангары и авиационная инфраструктура находятся под видеонаблюдением и круглосуточной охраной. Аэродром структурно входит в Московскую воздушную зону (класс «G»), располагает запасом авиатоплива, пунктами приема пищи и гостиницей. Квалифицированные специалисты окажут помощь в техническом обслуживании вашего воздушного судна и подготовят экипаж к перелету по заявленному маршруту.

Теперь вертолеты Robinson с автопилотом

В 2015 году для новых вертолетов с R66 Turbine станет доступно новое дополнительное оборудование – система отображения Garmin G500H и автопилот Genesys Aerosystems HeliSAS. Об этом на днях официально объявили в компании Robinson Helicopter.

Система G500H – это сочетание основного пилотажного дисплея и многофункционального дисплея (ОПД/МД – PFD/MFD), который выводит на два экрана параметры пилотирования и движущуюся навигационную карту. В качестве дополнительного оборудования для ОПД также стало возможным установить вертолетную систему синтетического зрения и предупреждения столкновения с наземным препятствием от Garmin (Helicopter Synthetic Vision and Terrain - HSVT) с выводом графических данных, а для МД – аэронавигационные карты: либо Garmin FliteCharts, либо Jeppesen Chartview. Система G500H расположена в центре специально сконструированной приборной доски, на которой сохранены все необходимые обычные приборы, окружающие дисплей. Для работы системы G500H требуется навигационное устройство серии Garmin GTN 600 или 700, которое установлено сразу под ОПД/МД на новой приборной доске и является легко доступным с любого кресла пилота.

Дополнительно к системе G500H, установленной на вертолетах R66, можно заказать автопилот HeliSAS. Автопилот специально разработан для легких вертолетов. В основном режиме автопилот работает как система улучшения устойчивости путем корректирующего воздействия на ручку управления для поддержания неизменяемого шага и положения по крену. Требуется лишь легкое воздействие на ручку управления, чтобы пересилить систему, поэтому она может продолжать работать, одновременно позволяя пилоту спокойно выполнять маневры. Дополни-



тельными режимами работы автопилота являются стабилизация курса, выдерживание высоты, отслеживание навигационного сигнала (VOR или GPS) и навигацию в зоне подхода (включая вертикальное наведение). Автопилот не предусматривает перемещение рычага «шаг-газ» или педалей управления. На модели R66 2015 года выпуска (с системой G500H или без нее) также можно установить приемник цифровых метеоданных и аудиозаписей Garmin GDL 69A XM. Метеоданные могут отображаться на МД системы G500H или в любой навигационной системе GTN.

«Буквально весной прошлого года, в рамках визита Курта Робинсона в Россию, мы активно обсуждали данную тему. Но совершенно не ожидали такой опе-

ративности от Robinson Helicopter Company в реализации наших идей. В данный момент уже размещено несколько заказов на новые вертолеты с автопилотом. Уверены, что совсем скоро, после прохождения процедуры сертификации, первые борты с новым оборудованием можно будет увидеть и протестировать на нашем вертодроме», – прокомментировал Михаил Юшков, генеральный директор компании «Авиамаркет» («Хелипорт Истра»).

Вертолет Robinson R66 с установленной системой G500H и автопилотом HeliSAS будет представлен на стенде «Авиамаркет» («Хелипорт Истра») в рамках выставки HeliRussia, которая пройдет с 21 по 23 мая 2015 года в МВЦ «Крокус Экспо».

WiJet инвестирует в условиях кризиса

Французский оператор бизнес-авиации WiJet планирует существенно увеличить парк воздушных судов и расширить сеть обслуживаемых маршрутов. WiJet была образована в 2009 году и базируется в парижском аэропорту Ле-Бурже. Оператор считается одним из самых «доступных» во Франции. Стоимость перелета начинается от €2400 (\$2777) за летный час (т.е. каждый пассажир платит всего по €600 за час полета).

Компания планирует инвестировать в модернизацию парка 15 млн € (\$ 17,4 млн). Речь идет о приобретении самолетов Cessna Citation Mustang. Сейчас оператор

эксплуатирует пять машин, и через пять лет эта цифра должна увеличиться до 20. Шестой «мустанг» появится уже в следующем месяце, седьмой – в марте. Ожидается, что все воздушные суда будут приобретены со вторичного рынка, но с относительно небольшим налетом, что позволит сэкономить до 30% от стоимости нового самолета.

«С 2009 года, когда мы начали работать в этом сегменте авиации, каждый год компания показывала рост активности и прибыли примерно на 40%. Из-за нехватки самолетов мы вынуждены передавать около 20% имеющихся заказов другим компаниям, и счи-

таем необходимым осуществить расширение таким образом, чтобы полностью охватить имеющийся спрос на частные перелеты», - комментирует глава компании Корантен Дену.

WiJet имеет семь баз по всей Европе, включая Париж, Лион, Брюссель, Люксембург, Женеву, и в ближайшие месяцы планирует «добавить» Цюрих и Лондон. А в середине года компания объявит о своем новом стратегическом партнере в Азии и приступит к процедуре создания СП (бизнес-модель – авиатакси).

Несмотря на явный провал «легкого» класса в Европе за последний год, бизнес-модель WiJet оказалась весьма эффективной. Помог и крупный контракт с национальным перевозчиком Франции. В соответствии с достигнутыми договоренностями, с июля 2014 пассажиры Air France, путешествующие первым классом «La Première» в столичный аэропорт Charles de Gaulle Airport, получили возможность приобрести дополнительный перелет на борту Citation Mustang Wijet по фиксированной ставке летного часа в €2400 (\$3300). При этом пассажир «La Première» может «взять с собой в самолет» и попутчиков, при условии, что они летели одним рейсом и минимум в бизнес-классе. Сейчас полеты с WiJet доступны более чем по 1200 направлениям в аэропорты, расположенные в двух с половиной часах лета от Charles de Gaulle Airport. Citation Mustang оборудованы спутниковой телефонной связью, на борту самолета есть возможность подключения любого электронного устройства. Пассажиров доставляют до борта на персональном автомобиле премиум класса. В Air France утверждают, что стоимость перелета с Wijet на 40% дешевле аналогичного проекта Lufthansa с NetJets.



Регистр Сан-Марино ратифицировал Кейптаунскую конвенцию

Авиационный регистр Сан Марино присоединился к Кейптаунской конвенции о международных гарантиях имущественных прав на движимое имущество и Протоколу к конвенции о международных гарантиях имущественных прав на движимое имущество по вопросам, касающимся воздушных судов.

Как комментирует Дэвид Колиндрес, президент регистра, соглашение устанавливает правила в отношении признания, обеспечения соблюдения и установления приоритетного статуса гарантии на движимое имущество. Соглашение предусматривает создание международной гарантии, которая по своему характеру является собственностью, и которая включает договоры залога, соглашения о резервировании права, договоры лизинга и их эквиваленты. Международная гарантия регистрируется в международном реестре, который установлен в соответствии с Соглашением и который доступен в режиме онлайн.

«В соответствии с Соглашением, владелец международной гарантии получает обширные средства защиты в случае невыполнения должником своих обязательств или в случае его несостоятельности. Соглашение также устанавливает право лиц, подающих заявление на регистрацию воздушного судна (в качестве должников), предоставить Решение об окончательном снятии с учета и запрос на экспорт (IDERA), в форме, указанной во втором приложении Закона о регистрации воздушных судов 2010 года, в пользу уполномоченного лица (или сертифицированного кандидата на эту должность), для обеспечения снятия с учета и экспорта воздушного судна. После того, как IDERA выдана в соответствии со вторым приложением к Закону и доверенность (IDERA) подана для регистрации в Управление гражданской авиации, генеральный директор должен зарегистри-

ровать все детали IDERA, или любой другой доверенности, безотзывной или какой-либо другой в зависимости от обстоятельств», - комментирует Колиндрес.

Напомним, что авиационные власти Сан-Марино ввели новый регистр воздушных судов в партнерстве с американской компанией Aviation Registry Group. В настоящее время эта компания также управляет оффшорным реестром Арубы. Выгодное географическое положение «карликового» государства, которое не имеет собственного аэропорта, но окружено со всех сторон итальянской территорией с развитым бизнес-трафиком, подтолкнуло власти Сан-Марино к поиску дополнительных источников дохода на развитие собственного города-государства. Вся регистрационная работа отдана на аутсорсинг Aviation Registry Group, которая выполняет все технические

работы, включая обеспечение высоких стандартов безопасности, конкурентное ценообразование и гибкое обслуживание нового оффшорного реестра.

Сейчас регистрация в Сан-Марино доступна исключительно для частных самолетов, но в конечном итоге планируется открыть регистр для коммерческих лайнеров. Власти Сан-Марино согласились соблюдать стандарты Европейского агентства по авиационной безопасности. Как считают эксперты Aviation Registry Group, регистр уже весьма популярен среди итальянских и французских клиентов, в связи с тем, что в этих странах недавно ввели налог на роскошь. Еще одним немаловажным фактором в пользу нового регистра служит отсутствие импортных пошлин и НДС.



«Почту России» проверяют на предмет авиаперевозок

Общероссийский народный фронт (ОНФ) попросит Федеральную антимонопольную службу дать правовую оценку расходам «Почты России». По данным ОНФ, руководство «Почты России», воспользовавшись услугами зарегистрированной в Панаме офшорной компании, совершило с 9 по 14 ноября 2014 года чартерные перелеты по маршруту Москва - Воронеж - Ростов-на-Дону - Ставрополь - Самара - Нижний Новгород – Москва. По мнению ОНФ, если бы руководство ФГУП не покупало чартер для замкнутого маршрута, а летало бы в каждый отдельный субъект РФ из Москвы, затраты были бы меньше в семь раз.

Расстояния между пунктами пребывания делегации Почты России по прямой составляют от 300 до 500 км, а наиболее протяженный отрезок – Ставрополь-Самара (1100 км). Это делает эксплуатацию чартерного самолета и его обслуживание на многочасовых вынужденных стоянках неоправданно дорогими.

В свою очередь «Почта России» заявляет, что аренда чартера для перелета ее руководства в пять регионов, вызвавшего внимание ОНФ, была более эффективной, чем перелет регулярными рейсами; при этом компания выбрала самый дешевый чартер и согласовала это с Минкомсвязи.

«На маршруте Воронеж - Ростов-на-Дону - Ставрополь - Самара - Нижний Новгород, где отсутствует прямое авиасообщение между городами, «Почтой России» был арендован чартерный самолет. Данное решение позволило провести все запланированные мероприятия в течение пяти дней с максимальной эффективностью (при перелетах регулярными рейсами через Москву время командировок удлинялось до 15 дней)», - говорится в сообщении компании.

При этом «Почтой» был выбран самый дешевый вариант. Анализ коммерческих предложений аренды чартера от основных участников рынка показал, что цена по указанному маршруту варьируется от 3,9 миллиона рублей до 6 миллионов рублей. «Почтой России» было выбрано предложение компании ООО «Джет Трейд Лимитед С.А.» стоимостью 3,9 миллиона рублей», - говорится в сообщении. При этом компания отмечает, что было выбрано воздушное судно эконом-класса (салон бизнес-класса отсутствует), которое осуществляет регулярные региональные авиа-перевозки.

«Согласно процедуре, для совершения закупки услуг

чартерного перевозчика было получено согласие Минкомсвязи РФ. Договор и раскрытие информации о сделке были оформлены согласно требованиям законодательства РФ», - утверждает «Почта».

В целом в конце 2014 года в рамках подготовки к пиковому сезону доставки писем и посылок топ-менеджмент «Почты» провел выездные совещания с руководством филиалов 11 макрорегиональных центров по всей стране. При наличии прямого авиасообщения перелеты управленческой команды между регионами осуществлялись регулярными авиарейсами (Хабаровск, Новосибирск, Екатеринбург, Санкт-Петербург).



Фото: Дмитрий Петроченко

Деловая авиация в СНГ: естественный отбор

На фоне последних политических трений положение бизнес-авиации в СНГ стало несколько двойственным. С одной стороны, согласно данным WINGX Advance, трафик региона в одну только Европу снизился на целых 23%. С другой стороны, при невысокой средней цене на нефть в 2015 году игроки рынка «получат» возможность реально повысить производительность и эффективность своей работы. И выживание в нынешних условиях будет зависеть от способности операторов к оптимизации своих процессов, а также возможности предложить наиболее конкурентный продукт, считает Виталий Капитонов, генеральный директор литовского оператора KlasJet.

В то время как трафик бизнес-авиации в Европе незначительно рос вплоть до октября, в ноябре картина стала мрачнее. Эксперты утверждают, что пока ведущие рынки, такие как Франция и Германия, еще показывали рост, активность в Восточной Европе и России существенно упала (-18% и -14% соответственно). В результате общегодовой трафик из СНГ покажет снижение на 5-10%. Тем не менее, на фоне экономического и политического давления, которое, скорее всего, продолжит оказывать влияние на рынок в 2015 году, еще слишком рано паниковать.

«К сожалению, в ближайшее время ситуация не

станет лучше, так как политический кризис продолжает сильно влиять на возможность восстановления региона. Однако, поскольку эти процессы совпали с беспрецедентным снижением цен на нефть, еще слишком рано говорить об ухудшении общих условий для бизнеса. В конце концов, в течение последних нескольких месяцев на рынок бизнес-авиации России вышел, по крайней мере, один новый игрок – компания SetFly Group, что позволяет еще надеяться на высокий спрос на частные полеты. Однако определенно можно сказать, что портрет потенциального клиента уже изменился», - говорит Виталий Капитонов.

По его словам, потенциальные клиенты становятся еще более расчетливы, особенно в отношении выбора компании-организатора для своих деловых поездок. Например, местные компании уже стали неохотно заказывать короткие бизнес-рейсы, и эта тенденция вполне еще может усилиться. В результате конкуренция в сегменте усиливается, так как в настоящее время не только операторы бизнес-авиации, но и регулярные авиакомпания начали конкурировать за премиум-клиентов. Кроме того, в условиях нестабильной экономической ситуации все больше владельцев бизнес-джетов могут искать вариант, который позволил бы им сократить расходы, и выставляют самолеты на чартерный рынок.

«В целом, пока политическая нестабильность и ослабление региональных экономик представляют целый набор проблем для участников рынка, большинство клиентов смогут получить значительную выгоду от более конкурентной работы отрасли, более низких цен и эффективности операторов. Как всегда секрет выживания простой – необходимо предложить лучший вариант клиенту», - резюмирует Виталий Капитонов.



Кризисы приходят и обязательно уходят

Редакция BizavNews продолжает опрос ключевых игроков отечественного рынка деловой авиации о том, как закончился весьма сложный и противоречивый 2014 год. Отлично понимая, что ситуация далека от идеальной, мы выбрали достаточно простой формат и не стали обременять наших спикеров «планами на будущее» и цифрами. Сегодня у нас в гостях Президент ГК «АВКОМ» Евгений Юрьевич Бахтин.

Евгений Юрьевич, каковы Ваши ощущения о работе в 2014 году? Насколько сильно рынок скорректировал производственные показатели в ушедшем году? Успели ли Вы «подстроиться» под текущие экономические реалии?

Говоря об итогах развития деловой авиации в 2014 году нельзя не отметить существенную волатильность рынка бизнес-авиаперевозок, умеренный рост которого в 10-12% в первые месяцы 2014 г. сменился на тенденцию к сокращению в середине и существенное (до 15%) падение в последние месяцы ушедшего года. Особенно пострадал рынок международных полетов (до 35-40%), что, впрочем, в некоторой степени компенсировалось ростом спроса (10-15%) на полеты внутри России. Политика Росавиации по фактической либерализации выдачи разрешений на полеты иностранных частных воздушных судов в российском воздушном пространстве несколько улучшила статистику движения, хотя и существенно потеснила на внутреннем рынке отечественных операторов деловой авиации, находящихся под налоговыми и импортными ограничениями и неспособных вследствие этих факторов предложить клиентам новые современные бизнес-самолеты.

К сожалению, дерегулирование цен в московских

аэропортах, повысившее и без того немалые цены на сервисное обслуживание деловой авиации в 2014 г., еще больше сокращает ценовую привлекательность использования бизнес-джетов для деловых и развлекательных поездок.

В этих непростых экономических условиях ключевыми факторами для выживания немногочисленных отечественных операторов деловой авиации и владельцев воздушных судов становится снижение эксплуатационных и других расходов на содержание авиапарка и выполнение полетов. В целях сокращения издержек и повышения экономической эффективности, группа компаний АВКОМ переместила технический центр – «АВКОМ-Техник» – на новую базу на аэродроме «Раменское», где в реконструированных ангарных эллингах нашей компании «МЦДА» созданы все условия для технического обслуживания и хранения бизнес-самолетов.

Полагая, что снижение издержек расширит ценовую доступность деловой авиации, наша компания «Джет Тревел Клуб» (ЖТС) подготовила несколько интересных программ, позволяющих членам ЖТС пользоваться всеми преимуществами частных джетов, расходуя средства меньше тарифов бизнес-класса регулярных авиакомпаний на аналогичных маршрутах. Новые программы ЖТС включают и предоставление люксового автомобильного бизнес-офиса, оборудованного Интернетом, спутниковым ТВ, баром, в котором наш клиент может продолжать работать на пути в/из офиса до трапа самолета. Анонс и презентацию этих новых программ мы планируем провести в марте 2015 года на нашей новой базе на а/д «Раменское».

Ваш прогноз, как будет развиваться рынок в 2015 году.

Учитывая существующую реальную многофакторность воздействия на российский рынок деловой авиации, крайне трудно предсказать, в каком направлении будет происходить развитие рынка. Однако, независимо от различных сценариев, построением которых занимается целая куча профессиональных и любительских прогнозистов как оптимистического, так и пессимистического характера, следует помнить одно: кризисы приходят и обязательно уходят, нужно смотреть вперед – в послекризисную пору, а самым важным является задача поддержания и сохранения квалифицированного персонала в кризисный период для эффективной работы после окончания кризиса.



Фото: Дмитрий Петренко

Регистрация воздушного судна - практические советы

Следующим шагом после покупки воздушного судна является его регистрация. Эта процедура является ключевой для дальнейшей эксплуатации воздушного актива. Павел Захаров, управляющий директор компании Jet24, коротко расскажет читателям BizavNews о том, каковы особенности этого процесса, и какая схема регистрации наиболее оптимальна для российских владельцев.

Что такое регистрация воздушного судна, для чего она нужна и на каком этапе происходит?

Регистрация воздушного судна – это постановка самолета под регистр авиационных властей определен-

ной страны и одновременно под флаг авиакомпании, или в частную эксплуатацию. Она происходит на этапе покупки воздушного судна, когда оно переходит во владение компании или физического лица. Регистрация судна необходима для того, чтобы авиавласти той или иной страны, в которой зарегистрирован самолет, подтвердили состояние его летной годности, и он мог начать полеты. Без этой процедуры самолет не сможет подняться в небо.

Какие виды регистрации воздушного судна бывают?

Регистрацию воздушного судна можно разделить на два основных вида: коммерческая регистрация, кото-

рая подразумевает возможность совершения коммерческих рейсов (перевозка третьих лиц и организаций помимо владельца), и частная регистрация, которая используется тогда, когда не предполагается совершение коммерческих рейсов на этом самолете, то есть судно будет использоваться только его владельцем. Немаловажен выбор места регистрации самолета. У каждой страны есть собственный авиационный регистр со своими правилами и нюансами. Новый владелец должен сам решить, в какой стране в зависимости от местного налогового законодательства и от схемы финансирования воздушного судна ему удобнее произвести регистрацию, а также зафиксировать географию эксплуатации самолета. Последний параметр также играет ключевую роль в дальнейшем использовании судна. Например, самолет, который зарегистрирован в США, использовать в Европе очень сложно в виду особенностей законодательства европейских стран, и это грозит значительными налоговыми рисками. Точно также самолет, зарегистрированный вне стран Евросоюза, может совершать перелеты по Европе с очень большими ограничениями.

Какие же схемы регистрации воздушного судна оптимальны для российских владельцев?

Очень сложно ответить на этот вопрос однозначно, так как каждый случай индивидуален, а возможности, интересы и ограничения владельцев совершенно разные. Многое также зависит от схемы финансирования самолета при его приобретении. Однако, прежде всего, вопрос заключается в намерениях владельца. Если покупатель не планирует использо-



Фото: Дмитрий Петроченко

продолжение ►

вать воздушное судно для коммерческих перелетов, более предпочтительна схема регистрации самолета в странах оффшорной зоны. Если владелец планирует использовать судно для коммерческих полетов, то наиболее оптимальной для него является регистрация в одной из европейских стран. Тем не менее, однозначный ответ на этот вопрос можно дать только после досконального изучения конкретной ситуации, связанной с тем или иным воздушным судном.

Какие действия необходимо произвести для регистрации воздушного судна?

Прежде всего, собирается необходимый пакет документов на сам самолет. Далее от авиакомпании или от эксплуатанта этого воздушного судна отсылается заявка в авиавласти выбранной страны на частную регистрацию. В течение определенного времени, если речь идет о большинстве продвинутых авиационных регистров, самолету присваивают бортовой номер и выдают документы на воздушное судно. Это занимает от двух недель до месяца в зависимости от

страны регистрации. В России это занимает несколько больше времени в связи с медленными бюрократическими процедурами.

С какими проблемами человек может столкнуться при регистрации?

Как правило, проблемы возникают, когда новый владелец ошибается с выбором страны регистрации или неверно определяет для себя вид регистрации, не оценив объективно свои задачи и возможности по эксплуатации воздушного судна. То есть на этапе приобретения самолета владелец ставил для себя одни цели, а в последствии определил совершенно иные. Например, вместо личных поездок он начинает использовать самолет для коммерческих перелетов. В таком случае лучше изначально получать коммерческую регистрацию. Это же касается и резкой смены географии использования самолета. В этом случае неправильно подобранная страна регистрации может серьезно усложнить эксплуатацию самолета в тех или иных регионах.

Кому лучше всего поручить эту операцию и кому ее не доверять?

Как правило, такими операциями занимаются управляющие компании. В данный момент на рынке достаточно много предложений по данной услуге. Однако важно, чтобы у выбранной компании был как минимум многократный опыт подобных операций, а также большой опыт консалтинга по данному вопросу. Последнее во многом определит будущие возможности самолета для владельца, поскольку при регистрации воздушного судна нужно предусмотреть целый спектр различных последствий, начиная от возможного коммерческого использования самолета, если в будущем владельцем будет поставлена такая задача, заканчивая возможными каботажными перевозками (внутренними) по разным регионам мира: по России, Америке или Европе. Обычно всем этим занимается управляющая компания, которую на этот момент владелец уже для себя определил.



Фото: Дмитрий Петроченко

Коррекция или рецессия?

2014 год стал для Charterscanner первым годом становления на рынке. Но, несмотря на все трудности, с которыми пришлось столкнуться при «закладке фундамента», в компании оценивают двенадцать месяцев ушедшего года крайне положительно. Об изменяющихся условиях работы на рынке, рецептах выживания и прогнозах, BizavNews рассказал со-учредитель системы онлайн бронирования частных самолетов Charterscanner Игорь Алехин.



Игорь, совсем недавно мы вместе подробно рассматривали все основные процессы, которые происходят на нашем рынке. В принципе, говорили в основном о позитивных моментах. Но вот прошло всего несколько месяцев, и мы в совершенно иных реалиях. Ваши ощущения и мысли по поводу хотя бы ближайших шести месяцев?

Действительно, с момента последнего нашего диалога (август 2014) произошли серьезные изменения в политической ситуации в мире в целом и в России в частности. Динамика развития событий в стране по негативному сценарию затрагивает всех граждан, и, к сожалению, участники рынка деловой авиации не являются исключением. Не скрою, присутствует некоторое напряжение в работе, но, как это ни странно, оно больше связано с экономической нестабильностью и постоянной концентрацией на изменении обстоятельств, чем с перспективой оттока пассажиров из сегмента чартерных перевозок. Мы ожидаем, что в 2015 году в среде обеспеченных людей будет преобладать тенденция: избавляться от дорогих неликвидных активов – под эту категорию попадают частные самолеты. Их владельцы предпочтут серьезным затратам на содержание воздушного судна выгодные перелеты на арендованных самолетах. Так как процесс продажи в лучшем случае занимает до полугода, есть вероятность, что рынок доступных для чартера самолетов расширится новыми бортами от частных владельцев, которые захотят таким образом минимизировать свои расходы на содержание ВС, выставленного на продажу.

Кроме этого, будут присутствовать «скачки» между классами бизнес-джетов, преимущественно с тенденцией к сокращению перелетов на флагманах в пользу более доступных авиалайнеров. Будут и такие

пассажиры, которые перейдут частично или полностью в первый и бизнес-классы регулярных авиалиний, но это все же минимальный процент от общего потока. Поведение преобладающего большинства клиентов российского рынка деловой авиации в 2015 году будет сводиться к оптимизации расходов на перелеты и более агрессивному покрытию затрат на содержание самолетов в собственности.

Коррекция рынка – этим определением сейчас оперируют практически все СМИ, но именно этот термин необходим нам для четкого понимания основных процессов на рынке. За последние три-четыре месяца Вы наблюдаете глобальные процессы или они только зарождаются?

Вопреки ожиданиям коллег по рынку, связанным с санкциями, введенными в отношении определенных русских политиков и бизнесменов, процент рейсов внутри СНГ остался на прежнем уровне. Среди основных направлений остаются аэропорты, прилегающие к популярным горнолыжным курортам, и города с высокой бизнес-активностью: Шамбери, Тулон, Зальцбург, Цюрих, Ницца, Москва, Лондон, Вена, Рига, Санкт-Петербург.

Однако, мы уже сейчас ощутили заметные колебания в количестве рейсов. После знаменитого черного вторника, 16 декабря, чартерный рынок в России встал на несколько дней, хотя в предыдущие годы на начало и середину этого месяца приходился самый пик бронирования перелетов на новогодние и рождественские праздники. Пассажиры же с европейским гражданством более уверенно подтверждали

продолжение ►

рейсы в течение всего предновогоднего периода. В аэропорте Клотен, например, все слоты на 3-4 января были расписаны еще в середине декабря. Цюрих – это пример одного из ряда направлений, которое всегда будет востребовано вне зависимости от мировой ситуации.

Постоянно находясь в диалоге с операторами, мы сделали вывод, что изменился портрет конечного пользователя услуг бизнес-авиации. «Владельческие» самолеты все больше находятся на земле, а наиболее активные пользователи – бизнесмены – пересаживаются на воздушные суда меньшего класса. Согласны ли Вы с этой оценкой?

Согласен, но частично. Владельцы воздушных судов, средства которых позволяют пережить тяжелый экономический период «без резких движений», стремятся сохранить свой статус, но при этом, как я уже говорил, покрыть в какой-то степени расходы на содержание самолета. Клиенты чартерного рынка будут обращаться напрямую к операторам, избегая любых посредников, и не удивительно: в 2014 году с учетом роста курса евро и доллара по отношению к рублю на 72,2% и 51,7% соответственно, очевидно, что даже первоначальная стоимость перелетов на рынке выросла более чем в половину в рублевом эквиваленте. В таких реалиях пассажиры склонны полностью отказываться от услуг брокеров, ведь, в том числе, это и их заслуга, что конечная стоимость поднимается в 2 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Я убежден: сейчас для Charterscanner пришло самое благоприятное время для активного развития в регионе СНГ, ведь в совокупности все факторы текущей ситуации приводят к разумному желанию клиента получать больший охват предложений с первой стоимостью. Это от-

личный шанс показать консервативным клиентам, которые сейчас более мобильны и открыты к восприятию, новый, ранее им незнакомый, выгодный способ поиска чартера, который кардинально отличается от любых других.

Можно ли говорить о том, что в сегменте онлайн продаж возможны определенные перемены, ведь пытаюсь минимизировать расходы, клиенты все чаще будут пользоваться именно услугами компаний, «работающих через сеть»?

Не совсем так, хоть в последнее десятилетие и заметна глобализация онлайн площадок в различных сферах товаров и услуг, в малой авиации люди по-прежнему отдают предпочтение только надежным компаниям, о которых есть положительные отзывы, в том числе и хорошая репутация на профессиональном рынке, кто работает на клиента, а не на зарплату, развивает сервис и улавливает общую динамику роста. По этим параметрам у нас есть колоссальные преимущества перед другими системами бронирования чартеров. Кроме того, что прямых конкурентов мы не имеем, потому как все подобные площадки – это брокеры в цифровом формате, которые закладывают существенную комиссию в стоимость рейса или объявляют членский взнос, система Charterscanner, в противовес рыночной тенденции, но в пользу всех клиентов деловой авиации, является абсолютно бесплатной для пользования.

Пожалуй, самый популярный вопрос, который мы слышим, это «На чем же зарабатывает Charterscanner?». Очень логичный вопрос при условии абсолютного отсутствия расходов на поиск самолета. Практически каждому новому клиенту мы персонально разъясняем простой принцип работы

системы – оператор платит небольшой фиксированный ежемесячный членский взнос, не привязанный к количеству бронированных рейсов, за возможность предлагать свой флот на площадке Charterscanner, привлекать новых клиентов и повышать лояльность текущих. Таким образом, у нас нет необходимости накручивать стоимость рейса, а в условиях экономической нестабильности прямая стоимость и авторитет компании будут играть ключевую роль в принятии решения о выборе сервиса – в онлайн среде или вне ее, клиент будет стремиться получить услугу высокого уровня и лучшее предложение.

Игорь, ну а теперь расскажите, пожалуйста, о ваших планах на 2015 год. Какие новые сервисы будут доступны пользователям?

Начну с самого долгожданного шага – на днях мы запустили мобильное приложение Charterscanner, разработкой которого занималась наша собственная команда программистов. Были использованы современные технологии, чтобы скорость поиска бизнес-джета и функционирования системы через приложение не уступали основной версии сайта, а фундаментом идеи создания приложения послужила общая концепция быстрого и удобного заказа самолета с любого мобильного устройства в несколько кликов.

Мы очень внимательно отслеживаем все пожелания и отзывы пассажиров, на основании которых, в том числе, система эволюционирует. Приятно, что в последние 3-4 месяца мы слышим, в основном, восторженные отзывы в отношении нашего продукта, это

продолжение 

вдохновляет всю команду на дальнейшее движение. В ближайшее время мы запустим live-чат для круглосуточного общения клиента напрямую с нашими профессионалами из операционного центра.

Мы проделали большую кропотливую работу не только по созданию своей собственной базы операторов, которая сейчас насчитывает 120 компаний с общим флотом более 550 самолетов, но и в визуальном оформлении всех ресурсов Charterscanner. Так, на сайте появился новый раздел – это уникальный каталог представленных в системе самолетов с их детальными характеристиками, информацией об операторах и реальными фотографиями интерьеров и экстерьеров. В новом году мы продолжим привлечение новых операторов из регионов Европы, СНГ и Ближнего Востока, но основная интересная работа

ждет нас на рынке американского континента. В декабре мы обозначили появление еще одного представительства компании – в Атланте, штат Джорджия. Это первый офис Charterscanner в США и четвертый в мире. Не секрет, что доля американских чартерных перелетов составляет не менее 65% от общемирового потока.

К концу 2015 года мы рассчитываем, как минимум, в 2 раза увеличить собственную базу самолетов, до 1200 бортов, в большей степени за счет латиноамериканских партнерств. Бесспорно, колоссальное внимание мы будем уделять работе с текущими клиентами, повышая их лояльности, и воспользуемся маркетинговыми инструментами для популяризации платформы и привлечения новых пользователей. Для этого у нас есть все необходимые ресурсы, а главное

– команда профессионалов, влюбленных в свое дело.

Как в целом закончился год для компании? Насколько пополнилась клиентская база и база воздушных судов?

Для Charterscanner это был первый год работы с момента запуска системы, поэтому немного волнительно подводить итоги, но, несмотря на все трудности, с которыми пришлось столкнуться при «закладке фундамента» компании, я оцениваю 2014 год крайне положительно. Нам удалось расширить клиентскую базу и построить доверительные отношения более чем с 1000 клиентами из разных стран. В профессиональной среде известность и авторитет сервиса уже не ставится под сомнение. Можно говорить о том, что практически ежедневно мы добавляем в систему новых операторов и расширяем базу самолетов, доступных для чартерных рейсов. Благодаря нашей хорошей репутации, многие из управляющих компаний уже самостоятельно связываются с нами и высказывают желание предлагать свой флот самолетов клиенту через Charterscanner. Осенью мы снова проявили себя на лидирующих авиационных выставках Jet Expo, NBAA и MEBAА. Кроме этого, Charterscanner стал официальным членом ассоциаций бизнес-авиации в соответствующих регионах, в данный момент мы сотрудничаем с их руководством по вопросам развития и цивилизации рынка частной авиации. Об этом, я уверен, можно будет рассказать чуть позже, когда будут первые результаты от совместной работы.

В ноябре 2014 года общая стоимость проданных через систему рейсов превысила 4 млн. евро. Неплохой показатель эффективности работы, не так ли? В дальнейшем мы будем только наращивать объемы продаж. Charterscanner ожидает прекрасный год, в котором, уверен, результатом упорного труда команды станут серьезные достижения.



Фото: Дмитрий Петроченко