



На минувшей неделе BizavNews с дружеским визитом посетил своих испанских партнеров. Поездка в Барселону, Ибицу и Мадрид выдалась весьма интересной. Нам удалось не только побывать в аэропортах, но и детально познакомиться с крупнейшими игроками на испанском рынке, поговорить официально и с глазу на глаз. У нас сложилось впечатление, что испанский рынок деловой авиации, безусловно, подвергся некоторому падению на фоне общей нестабильности в Европе. Однако этот спад стал менее болезненным, чем у соседей, например, в Португалии. Здесь по-прежнему надеются на российский трафик, который, впрочем, и сейчас достаточно силен, особенно в Барселоне, благодаря соседней Андорре. Также испанцы рассчитывают, что в ближайшем будущем ситуация изменится. Пообщавшись с авиационными чиновниками, мы поняли, почему количество местных бизнес-операторов тает на глазах и по какой причине происходит экспансия зарубежных операторов. Также выяснили, насколько прост процесс организации полета в страну Басков и почему в Испании не распространен серый каботаж. Нашим проводником на испанском рынке стала компания FlyNAYOX, которая смогла создать не только идеальные условия для нашего исследования, но и особую атмосферу, благодаря которой мы прочувствовали, чем живут испанцы. Подробно об Испании и испанских друзьях, провайдерах и любви к России мы напишем в ближайших выпусках BizavWeek.

Мы же продолжаем опрашивать ведущие российские и зарубежные компании о работе в условиях кризиса. В этом номере наши гости Руан Кортни и Денис Мазирка, которые расскажут о своих ощущениях и попробуют спрогнозировать развитие ситуации в будущем.



VistaJet «полетит» на Challenger 350 в Россию

Швейцарский бизнес-оператор планирует уже в апреле 2015 года предложить российским клиентам для чартерных перелетов свой новый бизнес-джет

стр. 18



Профессионально о медицинской эвакуации

Международная исследовательская группа ReportsnReports.com представила научно-исследовательский доклад в 55 страниц о мировом рынке воздушной медицинской эвакуации

стр. 20



Мы не планируем сокращать бизнес в России

Сегодня собеседник BizavWeek Руан Кортни, Главный Управляющий Директор группы компаний ACS, с которым мы поговорим о России, бизнесе ACS и глобальных изменениях на рынке

стр. 21



Поводов для паники нет

BizavWeek продолжает активно общаться с ключевыми игроками отечественного рынка деловой авиации. Основная наша задача – понять настроения на рынке. Сегодня у нас в гостях глава компании TOPAVIA Денис Мазирка

стр. 24

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ
G500 и **G600**



Gulfstream

В правительстве разработали правила использования беспилотников

В соответствии с поручением Президента России, Минтрансом подготовлен проект федерального закона «О внесении изменений в Воздушный кодекс Российской Федерации в части использования беспилотных воздушных судов».

Воздушным законодательством Российской Федерации не урегулированы вопросы деятельности в области авиации и использования российского воздушного пространства в части, касающейся применения беспилотных воздушных судов.

В настоящее время при применении беспилотных воздушных судов в России устанавливают временный и местный режимы полетов, а также выдают кратковременные разрешения на выполнение таких полетов.

Расширяющиеся возможности использования беспилотных воздушных судов для обеспечения потребностей экономики, решения задач в области обороны и обеспечения безопасности, таможенного

дела, защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, в сфере внутренних дел требуют разработки нормативной правовой базы, учитывающей особенности беспилотных воздушных судов при их использовании в гражданской, государственной и экспериментальной авиации.

Законопроект создает правовую основу для формирования законодательной базы по использованию беспилотных воздушных судов в интересах государственной, экспериментальной и гражданской авиации, сертификации, государственной регистрации, допуска и выполнения полетов, поддержания летной годности, требований к авиационному персоналу, обеспечения безопасности полетов и авиационной безопасности, расследования авиационных происшествий.

Законопроект рассмотрен и одобрен на заседании Правительства Российской Федерации 19 марта 2015 года.



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

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

Рынок бизнес-авиации в России будет восстанавливаться в этом году

Российский рынок бизнес-авиации, возможно, начнет восстанавливаться уже к середине текущего года, считают представители компании Air Charter Service.

«В течение текущего года, может быть уже к лету, к разгару отпускного сезона, мы рассчитываем на стабилизацию спроса в области услуг бизнес-авиации в России», - говорит Азат Мулгимов, генеральный директор Air Charter Service в России и СНГ. «А еще через некоторое время, когда вместе с выравниванием экономической ситуации люди почувствуют, что они вновь управляют своими доходами и расходами в полной мере, рынок бизнес-авиации начнет возвращаться в прежнее русло».

По данным международной исследовательской компании WINGX Advance, число перелетов в области бизнес-авиации в России по итогам прошлого года сократилось на 17,5% до 21,7 тыс. В Air Charter Service признают, что рынок услуг в области частных перелетов в России упал, однако это в первую очередь касается международных перелетов.

«Да, международные направления в некоторых случаях сократились на 20-30%», - отмечает Азат Мулгимов. «Однако спрос на внутренние перелеты по России сейчас, наоборот, растет. Например, это касается такого направления, как Крым».



- 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:
УЛАНУДЬ

АВИА ГРУПП
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН
УУЕАХНЬ

8 800 234 10 01
client@avia-group.ru
www.avia-group.ru

Boutsen Design откроет бутик в аэропорту Ниццы

В начале апреля всемирно известная дизайн-студия Boutsen Design (входит в Boutsen Aviation) откроет в аэропорту Ниццы (Cote d'Azur Airport) эксклюзивный авиационный бутик для владельцев бизнес-джетов. Клиенты компании смогут не только выбрать для себя и своего самолета предметы интерьера, но и познакомиться с новыми разработками ведущих производителей, которые будут представлены в виде макетов. Здесь же Boutsen Design представит свои новые концепты интерьеров для бизнес-джетов и вертолетов.

Компания из Монако уже имеет эксклюзивные соглашения с ведущими мировыми брендами, включая Loro Piana Interiors, Baccarat, Christofle, The Aston Martin Collection, Bottega Veneta, Ralph Lauren, Casa/Armani. Аналогичный проект был реализован три года назад в Монако. Партнером Boutsen Design в Ницце выступила Вивьен Росберг – владелица дизайн-студии Maison V Interiors.



Редкий снимок супругов вместе, фото: Monaco.ru

«Нашими клиентами были разные люди – от Михаила Шумахера до князя Альберта II. Я работала в компании с момента ее основания, но моя душа и сердце всегда принадлежали искусству и дизайну. В один прекрасный день клиент, купивший в Boutsen Aviation два самолета Airbus, заявил, что не совсем доволен интерьером. Сам он этим заниматься не хотел, так что показал на меня и сказал – «У вас отличный вкус, я хочу, чтобы вы обо всем позаботились!» Я подобрала и скоординировала для его самолетов все – начиная от подушек, цветочных ваз, фарфоровых ведерок для шампанского и заканчивая настольными лампами, постельным бельем и кашемировыми одеялами. Это стало началом моей второй карьеры и компании Boutsen Design. Мы представили ее миру на Dubai Airshow в 2012 году. Мы сотрудничаем со 140 поставщиками люксовых товаров и специализируемся на создании «домашней» атмосферы на яхтах, в частных джетах и домах», – комментирует глава компании Даниэла Бутсен и «по совместительству» супруга основателя компании Boutsen Aviation Тьерри Бутсен (Boutsen Aviation специализируется на предоставлении брокерских услуг по покупке и продаже частных самолетов).

С 1997 года Boutsen Aviation продал 298 самолетов. Рекорд не за горами.

«Мы работаем с владельцами самолетов, яхт и домов по всему миру. Большинство моих клиентов в данный момент – это жители Ближнего Востока, Восточной Европы и, все чаще, Азии. Я никому не навязываю свой вкус, а, напротив, стремлюсь понять человека и его окружающую среду», – резюмирует г-жа Бутсен.

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

Солнечное затмение из стратосферы

20 марта 2015 года на севере Атлантического океана и в Арктике наблюдалось полное солнечное затмение. Частные фазы затмения были видны в Европе, западной части России, Средней Азии, на Ближнем Востоке, а также частично в северной Африке. Наилучшим местом наблюдений с территории России, после удаленной от основной территории Земли Франца-Иосифа, стал город Мурманск.

В несколько лучшем положении оказались пассажиры авиалайнеров, которые в момент затмения находились между Европой и Северной Америкой. Некоторые капитаны даже слегка отклонились от маршрутов полета, чтобы дать возможность пассажирам лучше рассмотреть столь редкое явление.

А энтузиасты пошли еще дальше. Так, группа ученых и энтузиастов на трех самолетах Dassault Falcon 7X, которые предоставила компания Amjet Executive, с установленной аппаратурой наблюдения, отправилась в Северную Атлантику, в район Фарерских островов, чтоб на высоте 50 тысяч футов (15 км) наблюдать

полное затмение. Ведь следующая возможность увидеть подобное явление произойдет 3 сентября 2081.

Полет в стратосфере был необходим для обеспечения наилучших условий для плавного полета и идеальной видимости – двух вещей, которые важны для научного оборудования. Бизнес-джеты Falcon 7X одни из немногих гражданских самолетов с требуемыми высотными характеристиками и при этом способные обеспечить благоприятные условия для пассажиров и оборудования.

Только узкая полоса в Северном полушарии, от южной части Гренландии до географического Северного Полюса, была идеальным местом для наблюдения полного затмения. Маршрут полета тройки Falcon, начавшегося ранним утром в пятницу, 20 марта, из аэропорта Ле Бурже пролегал на север, чтобы занять точно рассчитанное положение на оси движения лунной тени. Скорость полета близкая к 0,9 Маха дала ученым уникальный шанс наблюдать полное затмение в течение целой минуты.



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



Russian United Business Aviation Association

МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

Пришлась по вкусу

Компания «Хелипорт Москва» во второй раз принимает участие в международной выставке Jet Expo. Дебют компании на московской выставке состоялся в прошлом году и оказался весьма успешным. На ней были подписаны контракты на поставку и протоколы о намерениях. «Хелипорт Москва» занимает лидирующие позиции в сфере бизнес-авиации благодаря собственному парку новейших вертолетов и внушительной технической базе по ремонту и обслуживанию техники.

«Основные принципы работы компании — это безопасность, надежность и качественные комплексные услуги. На стенде «Хелипорт Москва» вы сможете узнать о лучших предложениях и эксклюзивных программах, специально разработанных для корпоративных и частных клиентов. На сегодняшний день «Хелипорт Москва» — крупнейший в России многофункциональный вертолетный комплекс. Сейчас в авиапарке компании насчитывается более 20 современных моделей вертолетов, в том числе

современный Airbus Helicopters H130, который будет представлен на стенде. Все желающие смогут оценить технические характеристики и обновленный комфортабельный салон этой популярной модели, которая идеально подходит для деловых путешествий и VIP перевозок», — комментируют в компании.

«Хелипорт Москва» предлагает самые выгодные цены на аренду и обслуживание вертолетов. Здесь оборудованы освещаемые взлетно-посадочные площадки, ангары для хранения авиационной техники, работает летная школа, успешно ведутся продажи вертолетов. Кроме того, для членов клуба доступны услуги аэротакси и уникальные туристические маршруты. Вертолет — это современный вид транспорта, который идеально подходит для деловых встреч, экскурсий, трансфера в аэропорт, полетов в загородный клуб или просто семейного отдыха.

Напомним, что десятая выставка Jet Expo 2015 пройдет в аэропорту Внуково-3 с 10 по 12 сентября 2015 г.



Фото: Дмитрий Петроченко

21-23 мая
МОСКВА. КРОКУС ЭКСПО



HELIRUSSIA
2015

helirusia.ru

*8-я Международная
выставка
вертолетной
индустрии*

Одномоторные турбопропы начнут коммерческие полеты

Законодательный комитет EASA недавно завершил рассмотрение комментариев по предложению разрешить коммерческие операции одномоторных самолетов при полетах по приборам (SET - IMC). Окончательное решение по этому вопросу агентство обещает выпустить в следующем году.

EASA планирует провести технический брифинг по предложениям государств-членов ЕС в июне с последующим выпуском заключения в сентябре. Предложение регулятора, опубликованное в июле 2014 года, поступило на рассмотрение Европейской Комиссии, а завершение работы над документом ожидается в первой половине следующего года.

«Законодательный комитет, который провел заседание на прошлой неделе и включает в себя представителей отрасли, рассмотрел 150 комментариев в основном в пользу законопроекта», - говорит Йенс Хеннинг, вице-президент по управлению GAMA.

Однако этому предложению противодействует Германия, которая уже давно выступает против коммерческих полетов одномоторных самолетов по правилам полетов по приборам. Великобритания, которая также исторически выступала против этой идеи, как и Нидерланды, сейчас вместо противодействия интересуется в основном техническими вопросами.

В настоящее время в коммерческой эксплуатации по правилам SET - IMC в Европе находится 12 самолетов. Для операторов этих самолетов национальные регуляторы устанавливали законодательные льготы. Новый законопроект предполагает, что операторам необходимо будет получить специальное разрешение для коммерческих операций по SET - IMC, но при этом в Европе к ним будет применяться более стандартизированный подход. Новые правила также создаются с более широкими требованиями летного планирования и соответствуют директивам ИКАО.



Международный
Центр
Деловой
Авиации



ОРГАНИЗАЦИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЕТОВ

УСЛУГИ ТЕРМИНАЛА

СТОЯНКА НА ПЕРРОНЕ И В АНГАРЕ

ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

ПРОДАЖА ВС

ОРГАНИЗАЦИЯ ЧАРТЕРОВ

Московская Область, г. Жуковский, аэродром «Раменское»

+7 495 548 20 59 (с 9:00 до 18:00)

www.intercba.ru

+7 966 075 11 11 (24 часа)

e-mail: info@intercba.ru

Первый Learjet 75 «добрался» до Польши

Польская строительная компания Wiśniowski начала эксплуатацию своего нового бизнес-джета Bombardier Learjet 75 (SP-AW). Новый бизнес-джет предназначен для перевозки менеджмента компании. Основатель и владелец марки Wiśniowski Анджей Виснёвский заказал новый джет менее года назад. Изначально планировалось приобретение более вместительного и дальнотойного самолета, но со временем приоритеты несколько изменились. Для Bombardier поставка в Польшу – знаковая. Это первый самолет данного типа, поставленный в Восточную Европу. В сентябре 2014 года канадский производитель получил европейский сертификат типа EASA на Learjet 75, и спустя полгода было поставлено около 10 самолетов заказчикам из Старого Света. Первый самолет был получен французским холдингом Roullier Group.

В новом семействе Learjet 70/75 (шестиместный и восьмиместный соответственно) использованы планеры 40XR/45XR, но на этом сходство с прошлым поколением бизнес-джетов заканчивается. Обновленные самолеты получили полностью новую кабину экипажа: в кабине пилота предлагаются большие возможности по контролю всех жизненно важных

систем. На борту установлен комплекс цифровой авионики Garmin G5000, в составе которого три 14 дюймовых сенсорных монитора с высоким качеством разрешения и системы синтетического видения.

На бизнес-джетах установлены и более мощные двигатели Honeywell TFE731-40BR. Новые двигатели обеспечивают улучшение взлетных характеристик, позволяют уменьшить на 12% необходимую длину взлетной полосы (1 353 м) и на 4% уменьшить потребление топлива. При производстве обновленных джетов используются технологии, которые разрабатывались для среднего Learjet 85. Расчетная дальность Learjet 70 и Learjet 75 (стоимость их, соответственно, \$ 11,1 млн. и \$ 13,5 млн.) с четырьмя пассажирами на борту составляет 2060/2040 морских миль на скорости 0,75M, крейсерский потолок — 51 тыс. футов, что превышает таковую у Learjet 40XR и 45XR (1730 миль и 1975 миль соответственно). При этом максимальная скорость составит $M=0,81$.

На сегодняшний день в эксплуатации находятся более тридцати Learjet 75.





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@NEXTANTBAA.COM
+372 630 00 10



Н145 отправился покорять Бразилию

Компания Airbus Helicopters начала большой демонстрационный тур по Бразилии на своем усовершенствованном вертолете Н145 (ранее известный как ЕС145 Т2). В течении месяца Н145 продемонстрирует свои возможности при выполнении полетов над сушей и водой в пяти крупнейших городах страны, включая Сан-Паулу, Бело Оризонте, Рио де Жанейро, Бразилиа и Куритиба. Ожидается, что на презентациях машины примут участие не только представители государственных структур, но и частные клиенты, офшорные компании и операторы вертолетных перевозок.

Н145 уже зарекомендовал себя как подлинно многоцелевой вертолет. Его компактный размер, разнообразие вариантов оборудования салона и выдающиеся летные характеристики даже в самых экстремальных погодных условиях открывают массу возможностей для выполнения миссий. Кроме того, Н145 будет использоваться для транспортировки персонала на морские платформы, а также есть заказы на корпоративную версию, предназначенную для деловых поездок. 4-тонный двухмоторный вертолет Н145 был представлен на выставке Heli-Expo-2011 в качестве модели для

служб экстренной медицинской эвакуации, поиска и спасения, а также для корпоративных перевозок.

Основными отличиями новой модификации от базового «ЕС145» считаются цельная ударопрочная хвостовая балка, полностью выполненная из композитных материалов, и хвостовой винт типа «фенестрон», защищающий лопасти от порывов ветра, попадания в провода ЛЭП и деревья, а также оборудование для ночных полетов. В комплект авионики входят 4-канальный автопилот и три широкоформатных LCD-дисплея. Двигатели Turbomeca Arriel 2E повышают летные возможности вертолета на 20% в нормальных условиях эксплуатации и на 50% - с одним отказавшим мотором (двигатели для Н145 сертифицированы в декабре 2012 года). Вертолет считается самым бесшумным в классе. Базовая стоимость модели составляет 6 млн. евро.

«Сочетая в себе признанные характеристики вертолетов семейства ЕС145 с постоянной работой Airbus Helicopters над совершенствованием своей продукции, вертолет Н145 является мощным, комфортным, современным и универсальным многоцелевым вертолетом, уже обладая большим набором опций для выполнения широкого спектра задач», - пояснил Маэроб Каралекиан, вице-президент Airbus Helicopters, руководитель латиноамериканского подразделения компании.

Для частных и корпоративных клиентов производитель предлагает несколько вариантов, включая «Stylence», который специально разработан для VIP-перевозок, и эксклюзивный Mercedes-Benz Style.

К настоящему моменту компания Airbus Helicopters получила заказы на более чем 140 вертолетов Н145. Вертолет сертифицирован FAA и EASA, а также в Австралии, Новой Зеландии, Албании, Колумбии, Сингапуре и недавно в Мексике.



THINK BUSINESS*

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



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

*думайте о бизнесе



Landmark усиливает присутствие в Ницце

Американский провайдер услуг бизнес-авиации Landmark Aviation получил лицензию генерального хендлинг-агента в аэропорту Ниццы (Aéroports de la Côte d'Azur), действующую до декабря 2020 года. При этом другие игроки – Aviapartner и Swissport Executive – также продолжают оказывать услуги клиентам в аэропорту.

За последние полгода Landmark Aviation существенно укрепил свои позиции во Франции. Осенью 2014 года в рамках реализации проекта по строительству и реконструкции своих FBO в Европе провайдер открыл новый пассажирский терминал в Ле-Бурже, соединив его с ангарным комплексом и VIP-залом. Согласно проекту, новый терминал оборудован комфортабельными лаунджами, залом ожидания, двумя конференц-залами, комнатой отдыха экипажей, рестораном. Далее Landmark Aviation планирует полу-

чить аналогичные лицензии и в других аэропортах Aéroports de la Côte d'Azur.

В Aéroports de la Côte d'Azur (ACA), куда входят аэропорты Ниццы, Сан-Тропе и Канн, отметили, что международный опыт Landmark Aviation вне конкуренции и особо важен в условиях небольшого спада в перевозках. В преддверии традиционного летнего сезона Landmark Aviation планирует предложить клиентам особые условия, как по обслуживанию, так и по дополнительным услугам.

В настоящее время Aéroports de la Côte d'Azur – второй по величине аэропортовый оператор во Франции по трафику, пропуская вперед лишь Aéroports de Paris (оператор аэропортов Шарля де Голля и Орли). А по бизнес-перевозкам ACA уступает лишь парижскому аэропорту Ле-Бурже.

Успех Ниццы объясняется благоприятным климатом с долгим теплым сезоном, длящимся с февраля по ноябрь. Почти каждый месяц город становится ареной какого-нибудь крупного события, включая Каннский кинофестиваль и легендарный Гран-при Монако. Приблизительно 15% бизнес-трафика в Côte d'Azur обеспечивает NetJets.

В настоящее время аэропорт Ниццы располагает тремя FBO и двумя станциями техобслуживания самолетов Dassault и Bombardier. В прошлом году через аэропорт было выполнено более 32000 рейсов, по сравнению с предыдущим годом рост составил 2,8%. В 2014 году также был зафиксирован семипроцентный рост среди тяжелых самолетов класса Gulfstream, Bombardier Global и BBJ. Но самый большой трафик «приносят» вертолетные рейсы, главным из которых является Ницца-Монако (шесть минут). В 2014 году вертолетами было перевезено около 64000 пассажиров.



DOMODEDOVO
BUSINESS AVIATION
CENTER • MOSCOW



Время перемен к лучшему



- Новая управляющая компания
- Открытие современного комфортного терминала в 2016 году
- Единственный неслотируемый 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

Google обратил внимание на авионику

Не так давно интернет-гигант Google заинтересовался беспилотными авиационными системами, которые хочет использовать для доставки потребителям различных товаров. Однако перспектива вывести в низковысотное воздушное пространство значительное количество дронов заставило компанию обратить внимание на рынок авионики.

Не так давно две компании – L-3 Aviation Products и FreeFlight – представили трансиверы автоматического зависимого наблюдения в режиме радиовещания (ADS-B) для воздушных судов авиации общего назначения по цене ниже \$2000. Гугловская компания Project Wing, занимающаяся беспилотными аппаратами, планирует «пробить» эту цену и поставить на рынок трансиверы ADS-B Out, как для пилотируемых так и для беспилотных воздушных судов, по ультранизким ценам.



Глава Project Wing и бывший топ-менеджер Rockwell Collins Дэйв Вос говорит: «Мы должны ответить на вопрос: «Что рынок считает приемлемым, чтобы действительно трансформироваться?» Мы идем в этом направлении. Подумайте, Вы бы потратили \$2000 на такое оборудование? И мы должны преодолеть этот рубеж».

Для стратегии Google план запуска беспилотной службы доставки может столкнуться с препятствиями. Дроны Google должны работать в воздушном пространстве ниже 500 футов, которое в настоящее время используется десятками тысяч самолетов авиации общего назначения. А многие владельцы этих воздушных судов не желают тратить деньги на оснащение своих самолетов системой ADS-B Out, которая может навести порядок на небольших высотах.

«Также Google фундаментально работает с программными алгоритмами для систем предупреждения столкновений», - говорит Дэйв Вос. Если стратегия компании по внедрению беспилотной доставки будет реализована, то в небе над городами может появиться множество БПЛА, необорудованных системами ADS-B. И это может привести к потенциальной угрозе столкновения с пилотируемыми воздушными судами.

«Мы считаем, что есть некоторые хорошие решения, которые позволяют сделать это не так обременительно», - говорит Вос. «Эти работы являются частью усилий Google, чтобы быть почтительными к пилотируемой авиации при использовании воздушного пространства». Как интернет-компания, Google проводит работу по выявлению ошибок в программном обеспечении после распространения новых продуктов среди клиентов. Однако в случае с авиацией такой подход неприемлем и был изменен после назначения Дэйва Воса в Project Wing.

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.



«Хелипорт Москва» выкупит вертолет

«Хелипорт Москва» начал предлагать услугу выкупа вертолета. Все операции по реализации ресурсного судна компания берет на себя. Независимые эксперты оперативно проведут оценку воздушного борта и предложат максимально выгодные условия.



Специалисты центра оценят общий износ оборудования и сделают полную техническую диагностику, а при необходимости, предложат актуальные страховые программы и познакомят с новым модельным рядом ведущих мировых производителей: «Airbus Helicopters», «Bell», «Robinson» и «Agusta».

В случае если клиент захочет приобрести новый вертолет в «Хелипорт Москва», он может воспользоваться услугой trade-in, которая позволяет засчитать ресурсное судно как первый взнос либо авансовый платеж. Специалисты компании обеспечат полный комплекс услуг по поставке, сертификации и регистрации купленного вертолета.

Дизельная Cessna доступна для заказа

Компания Cessna Aircraft предлагает своим клиентам новую опцию – установку турбо-дизельного двигателя Continental CD-155 на самолет Cessna 172S Skyhawk. Опция уже доступна для заказа для потенциальных покупателей данного воздушного судна. Самолет с дизельным двигателем был назван Cessna 172S Turbo Skyhawk JT-A.

«Cessna 172 JT-A - очень перспективная модель для продажи в России», - комментирует Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer, официальный представитель Cessna Aircraft в России и Казахстане. «Это легко объясняется тем, что новая модификация использует авиационный

керосин, который есть в наличии практически на каждом аэродроме и стоит в два раза дешевле авиационного бензина».

Turbo Skyhawk JT-A предлагает несколько преимуществ по сравнению с ее предшественником Skyhawk SP. В первую очередь это доступность и низкая стоимость используемого топлива. Благодаря дизельному двигателю CD-155 на 40 % снизился расход топлива в крейсерском режиме и на 25 % при высокоскоростном полете. Улучшены и показатели летно-технических характеристик: увеличилась максимальная крейсерская скорость, дальность возросла на 58%.



Французы отменяют решение по 429

На прошлой неделе апелляционный суд Парижа отменил решение суда низшей инстанции (Третейский Суд Франции) от октября 2012 года, который постановил, что конструкция шасси вертолета Bell-429 не нарушает патента Eurocopter (в настоящее время Airbus Helicopters). Комментируя новое решение французского правосудия изданию AIN, Bell Helicopter очередной раз отрицает нарушение патентных прав и обвиняет Airbus Helicopters в недобросовестном «правовом маневрировании».



Американский производитель отметил, что предшествующие решения судов в США и Канаде по этому вопросу были в пользу Bell. «Правовые экспертизы говорят, что серийное шасси на Bell-429 не нарушает патент компании Eurocopter», - сообщил представитель Bell. «Компания будет изучать новое решение, и оценивать его воздействие на эксплуатацию Bell-429 на территории Франции».

По сообщению компании, Bell Helicopter будет продолжать поставлять 429-ю модель за пределами Франции и «решительно защищать серийное шасси во Франции». В настоящее время во Франции базируется всего один Bell-429.

EASA получит функции национального надзора

После проведения открытых консультаций с национальными авиационными властями, Европейское агентство авиационной безопасности (EASA) опубликовало предложения по более гибкому и эффективному способу управления надзором за безопасностью полетов в Европе.

Как говорится в сообщении агентства, если национальным авиационным властям не хватает ресурсов или, например, опыта, то они должны иметь возможность делегировать часть своих функций по надзору в другие юрисдикции или EASA. Также EASA предлагает идти дальше – государства-члены ЕС на добровольной основе должны иметь возможность пе-



редать под контроль агентства состояние воздушных судов из своего реестра (за исключением военных ВС). Сейчас в некоторых европейских государствах такие самолеты и вертолеты находятся в своего рода неопределенности – ни военное, ни гражданское ведомства не контролируют их.

Предложение EASA также включает в себя расширение сферы вмешательства агентства в обеспечение безопасности полетов в новых областях, таких как наземное обслуживание в аэропортах и безопасность дистанционно пилотируемых воздушных систем (беспилотные летательные аппараты), что позволит охватить все области авиационной безопасности. Исполнительный директор агентства Патрик Ки говорит, что наземное обслуживание в аэропорту является этапом с наибольшим количеством несчастных случаев и инцидентов, чем в любой другой фазе полетного цикла. Он также отметил, что в последнее время единственной областью, в которой ресурсы EASA могут быть ограничены, является надзор за безопасностью полетов беспилотников.

Патрик Ки объяснил причины появления новых предложений, опубликованных как мнение авиационного ведомства: «EASA – то есть самому агентству и органам национального уровня – необходимо быть готовым к предстоящим вызовам. Если будут учтены эти изменения, мы будем более пропорциональными, гибкими и активными и повысим уровень безопасности в европейской авиации».

Данное предложение будет направлено в Европейскую Комиссию, которая будет его использовать в качестве одного из экспертных мнений во время своей работы по внесению изменений в действующее Базовое Положение EASA. Эту работу планируется завершить до конца 2015 года.

Первый G650 в Азербайджане

Азербайджанский оператор бизнес-авиации SW Business Aviation (Silk Way Business Aviation) получил первый в стране самолет Gulfstream G650 (бортовой номер 4K-AI88). Самолет уже прибыл в Международный аэропорт Баку и начнет полеты в начале следующей недели.

В настоящее время Silk Way Business Aviation является одним из крупнейших операторов бизнес-авиации в Каспийском регионе. Компания эксплуатирует почти всю линейку самолетов Gulfstream, среди которых модели G550, G450, G200 и G280. В воздушном парке перевозчика также имеются Boeing 727-200 для перевозки небольших делегаций и двадцатиместный ATR 42-500 в VIP-компоновке (также достаточно редкий среди эксплуатантов). Кстати, салоны всех бизнес-джетов компании выполнены по индивидуальным дизайнерским эскизам.

Компания Silk Way Business Aviation базируется в Международном аэропорту им. Гейдара Алиева, г. Баку, Азербайджанская Республика. Компания была основана в 2007 году, но, несмотря на «юный» возраст, быстро и успешно развивается. Являясь членом ЕВАА (Европейской ассоциации бизнес-авиации), компания гарантирует соответствие воздушного флота всем международным стандартам.

Silk Way Business Aviation является эксклюзивным агентом (FBO) для чартерных рейсов и рейсов деловой авиации в Азербайджане. Обеспечивает наземное обслуживание новейшей техникой и высококвалифицированными специалистами. В Баку для пассажиров бизнес-джетов недавно открылся роскошный терминал деловой авиации. Компания также представлена в аэропортах городов Гянджи, Нахичевани, Ленкорани и Закатал.

В 2014 году Royal Jet выполнил 2600 рейсов

Ближневосточный оператор Royal Jet, базирующийся в Абу-Даби, уже в текущем году определится с новым FBO, который станет третьей базой компании, вслед за Абу-Даби и Сейшельскими островами, где компания эксплуатирует комплекс совместно с Air Seychelles (на 40% принадлежит Etihad Airways). Впрочем, как говорят в Royal Jet, о Европе, где рынок весьма конкурентный, речь не идет. «Это будет одна из стран, где мы особенно видим потенциал роста. Компания готова к серьезным инфраструктурным инвестициям, но детали позже», - комментируют в Royal Jet.

Тем временем, в 2014 году оператор выполнил 2600 рейсов, что на двести рейсов больше, чем годом ранее. В 2015 году Royal Jet продолжал модернизацию самолетного парка в рамках глобальной программы развития, рассчитанной до 2020 года. В течение ближайших десяти лет компания потратит на новые самолеты \$700 млн.



В феврале текущего года оператор получил второй бизнес-джет Bombardier Global 5000 (первое воздушное судно оператор ввел в эксплуатацию в ноябре 2014 года). Как отмечают представители компании, новые самолеты канадского производителя станут прямой заменой ныне эксплуатирующихся Gulfstream G300. Ранее, в конце 2014 года, Royal Jet также получил и новый Bombardier Learjet 60XR.

Согласно открытым источникам, Royal Jet объявил о покупке двух Boeing Business Jet (BBJ), которые будут доставлены заказчику в «зеленом» варианте в сентябре и декабре 2015 года. Сейчас Royal Jet определяется с компанией, которая будет устанавливать интерьеры новых флагманов. В любом случае оператор останется самым крупным эксплуатантом BBJ до получения новых машин (в настоящее время Royal Jet эксплуатирует шесть самолетов).

Как отметил Патрик Гордон, который был назначен главой компании в октябре 2014 года, после ухода «бессменного» руководителя Шейна О'Хара, на широкофюзеляжные лайнеры по-прежнему будет делаться основная ставка. В прошлом году в Royal Jet заявили о возможном приобретении, кроме самолетов Boeing BBJ MAX, также Airbus ACJ Neo и VIP-версии Bombardier CSeries. После заявлений о приобретении четырех новых самолетов компания, скорее всего, возьмет небольшую паузу, и решение о дальнейшей модернизации будет принято ближе к весне 2015 года.

Royal Jet начала деятельность десять лет назад, и за это время лайнеры BBJ, которые летают в парке оператора, каждые два года получали «легкую» модернизацию салонов и крупные ремонтные работы раз в пять лет.

ACS расширяется в Европе

Компания Air Charter Service, мировой лидер бизнес-авиации, объявляет о расширении своей деятельности в Германии. Компания переезжает в новый офис в финансовом центре Франкфурта и к октябрю текущего года планирует расширить штат сотрудников, наняв дополнительно шесть специалистов.

«Рынок бизнес-авиации Германии является одним из крупнейших в мире: только за первый месяц нового финансового года (который начался 1 февраля) продажи нашего отделения выросли более, чем на 40%», - отмечает глава Air Charter Service в Германии Джастин Боуман. «Недавно мы уже усиливали нашу команду, нанимая дополнительных квалифицированных специалистов в департаменты пассажирских и грузовых перевозок, и к концу года мы продолжим расширение штата сотрудников, для чего нам необходим переезд в новое помещение».

Согласно исследованиям международной компании WINGX Advance, по итогам прошлого года Германия занимала второе место в Европе по числу полетов бизнес-авиации (122,7 тыс. полетов). Первое место было у Франции (152,7 тыс. полетов), третье - у Великобритании (102 тыс. полетов). Россия в данном рейтинге входит в десятку лидирующих стран (21,7 тыс. полетов).

Компания Air Charter Service - признанный мировой лидер в области бизнес-авиации. Компания была основана в 1990 году в Лондоне Крисом Личем (Chris Leach). В 1995 году был открыт офис в Москве, который стал первым офисом за пределами Великобритании. На сегодняшний день компания имеет 17 офисов на 5 континентах, в том числе 3 офиса в России и СНГ: в Москве, Санкт-Петербурге и в Казахстане.

Владельцам Hawker доступна ProAdvantage

Компания Textron Aviation, объединяющая два всемирно известных бренда – Cessna и Beechcraft – адаптировала программу ProAdvantage для бизнес-джетов Hawker 750, 800, 850 и 900, а также для Hawker 400XP/XPR. Ранее, популярная среди клиентов программа была доступна лишь владельцам Cessna Citation и Cessna Caravan, а также Beechcraft King Air.

Группа программ ProAdvantage помогает клиентам контролировать свои эксплуатационные расходы, заранее рассчитывая долгосрочные затраты на обслуживание. Исходя из годового коэффициента использования, эти программы предоставляют клиентам упрощенные схемы выставления счетов. Запчасти заказываются непосредственно у компании Cessna или у ее сертифицированных центров, а гарантийные претензии по эксплуатации запчастей подаются самим клиентом или сервисным центром. Клиенты, использующие ProAdvantage, имеют возможность

приобретать качественные запчасти от производителей комплектного оборудования (ОЕМ) с помощью составления предсказуемого бюджета и могут повысить стоимость своих самолетов при их перепродаже.

По словам старшего вице-президента по обслуживанию клиентов Брэда Тресса, ключевым фактором, который позволил Textron Aviation добавить Hawker к программе ProAdvantage, является то, что компании удалось получить от поставщиков долгосрочные обязательства по ценообразованию. «Трудно строить программы на пять лет вперед, если вы не имеете такие договоренности. Мы должны знать надежность каждого отдельного компонента на самолете. Клиенты ProAdvantage, которые не используют все свои предоплаченные услуги, могут получить до 70% неиспользованных средств в конце отчетного периода пятилетней программы. Мы ожидаем, что это удержит значительное количество владельцев Hawker и King Air», - добавил он.



Фото: Дмитрий Петроченко

Испанская Executive Airlines увеличивает парк

Испанский чартерный оператор Executive Airlines продолжает увеличивать парк воздушных судов для чартерных рейсов. В ближайшее время компания планирует начать эксплуатацию двух самолетов Cessna Citation Excel и одного Dassault Falcon 2000, которые были приобретены на вторичном рынке.

Как прокомментировал BizavNews руководитель департамента продаж Executive Airlines Оскар Гарсия, налицо определенное оживление на европейском рынке деловой авиации. «Аэропорт Барселоны вновь понемногу оживает, и мы наблюдаем некоторый рост трафика. Он пока скромный, но это явный сигнал к тому, что традиционный «летний» сезон не будет провальным. На этом фоне хотелось

бы отметить, что российский трафик в зимние месяцы, несмотря на непростую политическую ситуацию между Россией и ЕС, снизился незначительно. Зимой российские клиенты летали активно в Андорру, ближе к лету мы прогнозируем и рост полетов по курортным направлениям, опять же через Барселону. Российский клиент очень важен для нас, и мы активно работаем с нашими партнерами для привлечения новых заказчиков и удержания существующего пула. В этом нам помогает стратегический партнер, специализирующийся на России – компания FlyNAYOX», – комментирует г-н Гарсия.

Сейчас Executive Airlines остается крупнейшим испанским оператором со смешанным парком воздушных

судов, состоящим из 17 самолетов, от Cessna Mustang до Gulfstream G550. Для чартерных полетов используются 10 самолетов, включая новый Dassault Falcon 2000 и Dassault Falcon 900EX Easy. Все они принадлежат частным владельцам, но доступны для выполнения чартерных перелетов. Оптимальным для полетов в Россию в компании считают десятиместный Gulfstream G200 (их в парке компании пять, *прим. BizavNews*), который наиболее востребован среди заказчиков из России за счет оптимального сочетания цены и качества. Уже летом Executive Airlines примет окончательное решение о возможном базировании одного из самолетов в Москве. Речь, скорее всего, будет идти о 12-местном Falcon 900EX Easy с достаточно привлекательной ценой не более 6000 евро за летный час.

Собственный парк оператора состоит преимущественно из самолетов Cessna Citation (Mustang, CJ1, Ultra и Bravo), которые, кстати, являются самыми популярными на испанском рынке деловой авиации. Кроме этого, Executive Airlines имеет в своем распоряжении шестиместный Gulfstream G150 (два борта) и восьмиместный Bombardier Learjet 45.

Помимо управления воздушными судами и организации чартерных рейсов, Executive Airlines активно работает и в других сегментах, включая хендлинг, ТОиР (Gulfstream, Cessna Citation, Bombardier, Dassault), а также авиационный консалтинг. Компания имеет испанский сертификат CAMO.

По данным AENA (Spanish Airports and Air Navigation Administration), Executive Airlines ежегодно «прибавляет» от 7 до 9%, перевозя из своих баз в Барселоне и Мадриде около 13000 пассажиров. 70% трафика делают самолеты суперсреднего и легкого классов.



Фото: Дмитрий Петроченко

АМАС получил доступ к турецким Falcon 7X

Турецкая «дочка» швейцарского провайдера услуг по ТОиР и комплектации интерьеров бизнес-джетов АМАС Aerospace – АМАС Aerospace Turkey – получила сертификат Part 145 авиационных властей Турции и Dassault Falcon на техническое обслуживание самолетов Dassault Falcon 7X (клиентам предлагается как базовое техническое обслуживание, так и линейное), зарегистрированных в стране. Тем самым сотрудничество между Dassault Falcon и АМАС Aerospace продолжает активно развиваться. Первым шагом стало открытие сервисного центра Dassault Falcon, где уполномоченным представителем выступает АМАС Aerospace.

Представители Dassault рассказали BizavNews, что рынок для самолетов Dassault Falcon в Турции весьма большой. Сейчас турецким владельцам и операторам принадлежат более 20 машин, еще несколько самолетов будут поставлены в ближайшее время. Всего же в своих сегментах на долю Dassault Falcon приходится более 40% воздушных судов, эксплуатирующихся в стране. И поэтому помимо продаж бизнес-джетов производитель стремится развивать и сервисные услуги.

Как отмечают в Dassault Falcon, популярность французской марки объясняется большим числом крупных корпораций в стране, более 20-ти из которых входят в рейтинг Forbes Global 2000 – наиболее крупных публичных компаний. Одним из самых больших корпоративных эксплуатантов самолетов Dassault Falcon является холдинг Кос Holdings, который эксплуатирует три бизнес-джета Falcon 2000, включая модификацию LX. Четыре самолета находятся в управлении турецкого бизнес-оператора SWAN Aviation (Falcon 7X, 900EX и 2000LX).

По мнению главы Swan Aviation Мехмета Юксея

Хокаоглу, компания с начала текущего года существенно увеличила количество рейсов в страны СНГ и Юго-восточной Азии, и альтернативы возможностям самолетов Dassault Falcon он не видит. «Наши клиенты, которые обращаются в компанию с вопросами приобретения воздушного судна, как правило все чаще останавливаются на французском производителе. Даже несмотря на то, что сейчас в стране эксплуатируются не так много бизнес-джетов Dassault, в будущем их количество обязательно будет расти, как за счет новых заказов, так и за счет вторичного рынка», – комментирует г-н Хокаоглу.

Примечательно, но первый самолет Falcon 2000S также был поставлен турецкому оператору. В

Dassault Falcon рассказали, что и в числе первых покупателей нового Falcon 5X выступили клиенты из Турции.

«Как мы ожидаем, в регионе будет достаточно сильный спрос и на наш новый Falcon 8X. Клиентам будут доступны более 30 конфигураций салона, возможность выполнять беспосадочные перелеты из Анкары или Стамбула, например, в Атланту, что сделает новый бизнес-джет незаменимым средством комфортного передвижения для топ-менеджмента турецких корпораций, которые за последние несколько лет существенно упрочили позиции национального бизнеса за рубежом», – комментируют в Dassault Falcon.



Фото: Дмитрий Петроченко

VistaJet «полетит» на Challenger 350 в Россию

Швейцарский бизнес-оператор VistaJet планирует уже в апреле 2015 года предложить российским клиентам для чартерных перелетов свой новый бизнес-джет Bombardier Challenger 350. Сейчас VistaJet эксплуатирует шесть самолетов данного типа, а ежемесячный налет на одно воздушное судно составляет 90-110 часов. Ко второму кварталу 2015 года парк VistaJet будет состоять из 10 подобных машин. Напомним, что оператор разместил твердый заказ на 20 самолетов данного типа и опцион еще на 20 машин общей стоимостью чуть более \$ 1 млрд.

В компании не скрывают своего удовлетворения новым самолетом и считают его оптимальным для полетов в Россию, страны СНГ, а также на Ближний Восток.

Challenger 350 был впервые представлен широкой публике в мае 2013 года на женеvской выставке EBACE. Новый бизнес-джет получил новые, более мощные двигатели Honeywell HTF7350, каждый из которых имеет тягу 7323 фунта. Внешне новый самолет можно отличить по пассажирским иллюминаторам, которые

стали больше, и новым, «скошенным» законцовкам крыльев. Расчетная дальность полета Challenger 350 с восемью пассажирами на скорости 0,8 Маха составляет 3200 морских миль (5926 км). Максимальная скорость полета – 0,82 Маха.

Как рассказывают в VistaJet, пассажирский салон Challenger 350, который и так самый широкий в своем классе и имеет плоский пол, получит полностью новый интерьер. Наряду с более естественным освещением, благодаря большим окнам, пассажиры смогут воспользоваться системой развлечений последнего поколения от Lufthansa Technik, разместиться в новых, более удобных креслах, прочувствовать работу системы контроля окружающей среды и увидеть отделку интерьера металлом, что сделано впервые в дизайне салонов бизнес-джетов.

Пилотам Challenger 350 «помогает» авионика Rockwell Collins Pro Line 21 Advanced. В ее функции, помимо прочего, включены системы синтетического видения, двойная инерциальная система отсчета, погодный радар и применен принцип полностью безбумажной кабины. Новая авионика позволит экипажу быть более осведомленными и снизит нагрузку на пилотов.

Bombardier запустил проект Challenger 350 совместно с оператором деловой авиации NetJets в мае 2013 г. Первый полет машины состоялся в марте 2013 г. Среди крупнейших заказчиков этого бизнес-джета также оператор бизнес-авиации VistaJet, который заказал 20 самолетов этого типа с опционом еще на 20 машин. Новой машиной также заинтересовался оператор Flexjet, который заказал 20 Challenger 350 в рамках покупки 245 самолетов Bombardier. 30 декабря 2013 г. канадский производитель оформил контракт с анонимным заказчиком на покупку еще 10 самолетов данного типа.



Global Jet анонсировал СП в Китае

Компания Global Jet Concept закончила юридическое оформление совместного предприятия с китайской компанией Jinggong Group, которое получило название Jinggong Global Jet Co. Новая компания выбрала в качестве месторасположения штаб-квартиры международный аэропорт Ханчжоу (Hangzhou Xiaoshan International Airport). На первом этапе в Jinggong Global Jet Co. будет работать 20 сотрудников, которые сфокусируются на управлении воздушными судами.

Началу работы СП предшествовало получение китайского сертификата эксплуатанта, которое позволит Global Jet Concept начать работать с коммерческими воздушными судами. Для Global Jet Concept китайский рынок достаточно известен. История «китайского присутствия» началась 10 лет назад с первых контрактов с частными владельцами. Сейчас в управлении Global Jet Concept шесть китайских самолетов, включая Falcon 2000, Gulfstream G450, Falcon 7X, Global Express XRS, Global 6000 и недавно добавленный Airbus ACJ319. Другие крупные проекты по управлению частными воздушными судами китайских владельцев находятся на заключительной фазе согласования и вскоре будут озвучены. Первые коммерческие рейсы, включая внутренние перелеты в Китае, запланированы на начало лета текущего года.

Также Global Jet Concept сообщила об открытии представительства в Гонконге, который вместе с пекинским филиалом «покрывает» практически весь Китай.

«Благодаря развитию в Китае, Global Jet станет для наших клиентов мостом между Европой и Азией, Россией и Китаем. Мы нарабатывали серьезный опыт, имеем достаточно знаний, а также внушительный флот дальнемагистральных самолетов, чтобы рабо-



тать по данным направлениям весьма эффективно», - говорит Евгений Клочков, директор по развитию бизнеса в России и СНГ.

Global Jet Concept была основана в 1999 году. За почти 17 лет работы компания приобрела внушительный опыт в управлении частными самолетами и в организации коммерческих перевозок и стала одной из крупнейших европейских авиакомпаний бизнес-авиации. Головные офисы Global Jet Concept находятся в Женеве и в Люксембурге, а представительства располагаются в Париже, Монако и Москве. На сегодняшний день под управлением Global Jet Concept

находится более 60 самолетов. Воздушный парк перевозчика состоит как из собственных воздушных судов, так и из самолетов частных владельцев, находящихся в управлении.

Global Jet Concept не первый зарубежный оператор, пробующий свои силы в Китае. Компания VistaJet также подходит к финальной линии по созданию СП в стране. В первом квартале 2014 года начало работу совместное предприятие с Beijing Airlines (подразделением деловой авиации авиакомпании Air China). Аналогичные проекты реализуют NetJets и Gama Aviation Plc.

Профессионально о медицинской эвакуации

Международная исследовательская группа ReportsnReports.com, специализирующаяся на отраслевом анализе и маркетинговых исследованиях, представила научно-исследовательский доклад в 55 страниц о мировом рынке воздушной медицинской эвакуации: Air Ambulance 2015-2019.

Услуги воздушной скорой помощи являются сложными и передовыми медицинскими услугами, которые оказываются в мобильной среде. Эти услуги стали крайне важным компонентом современной системы здравоохранения. Медицинский транспорт интенсивной терапии спасает жизни, так как именно таким образом критические пациенты доставляются в медицинские учреждения. Воздушная скорая помощь как никогда актуальна в охваченных войной регионах, во время стихийных бедствий, вспышек эпидемий и дорожно-транспортных происшествий.

Воздушные кареты скорой помощи первично получили широкое признание на Западе, сейчас наблюдается подъем индустрии на развивающихся рынках. Ключевой страной для значительного роста рынка услуг воздушной скорой помощи в Азии является Индия. Рынок в Индии стал свидетелем резкого всплеска многих новых поставщиков услуг, таких как Фальк, EMSOS, Saras.

По оценке экспертов, мировой рынок Air Ambulance будет расти в среднем на 9,57% в период 2014-2019 гг. Технологические достижения в усовершенствовании вертолетов и самолетов, как ожидается, обеспечат большую безопасность экипажа и пациентов во время путешествия. По мере развития технологий, спрос и эффективность услуг воздушной скорой помощи, предлагающей крайне важную экономию по времени транспортировки, в основном для людей, страдающих

от хронических заболеваний, таких как болезни сердца и хронических нижних дыхательных путей, будет увеличиваться. По сути, современный парк вертолетов и самолетов, используемых в качестве воздушных машин скорой помощи, способен оказывать крайне важную неотложную помощь в кратчайшее время.

Этот доклад охватывает нынешний сценарий и перспективы роста глобального рынка Air Ambulance на период 2015-2019 гг., а также размер рынка медицинских услуг, предоставляемых воздушной скорой помощью. Кроме того, в докладе обсуждаются основные факторы, которые оказывают влияние на рост рынка, а также описываются проблемы, с которыми сталкиваются поставщики рынка в целом, и основные тенденции, складывающиеся на рынке.

Полное исследование доступно [здесь](#)



Мы не планируем сокращать бизнес в России

Air Charter Service (ACS), пожалуй, одна из немногих компаний в мире, способная в постоянно меняющихся условиях работы на различных рынках всегда заканчивать производственно-отчетные периоды со знаком плюс. Для российского рынка деловой авиации наступили достаточно сложные времена, но в ACS полны энтузиазма. В чем же причина? Грамотная маркетинговая политика, бесценный опыт, накопленный компаний за четверть века, или же умение компетентно прогнозировать и подстраиваться под текущие реалии рынка?

Сегодня собеседник BizavWeek Руан Кортни, Главный Управляющий Директор группы компаний ACS, с которым мы поговорим о России, бизнесе ACS и глобальных изменениях на рынке.



Руан, позвольте начать с «легкого». Можно ли последние данные аналитических агентств отнести к разряду позитивных?

В Европе, особенно в Великобритании, рынок вышел из рецессии и начал свой долгожданный рост. Такие же процессы мы наблюдаем и в ряде других странах ЕС, хотя с более скромными показателями, но все равно это небольшой, но рост. Самыми яркими регионами в прошлом году и начале нынешнего остаются Испания, Франция и скандинавские страны. Вдвойне приятно, что показатели марта - апреля текущего года указывают на то, что нас ждет достаточно высокий «летний» сезон.

Россия. Как обстоят дела в нашей стране, и какие основные процессы Вы наблюдаете?

К сожалению, мы видим объемы падения трафика между Россией и Европой, ACS это особо чувствует. В ACS постоянно общаются с партнерами – операторами, которые сетуют на то, что владельцы воздушных судов активно забирают самолеты. По сравнению с тем, сколько самолетов находилось на базировании в Москве еще пару лет назад, текущая ситуация говорит о том, что объемы бизнеса падают. Мы видим, что клиенты оптимизируют свои расходы, делают выбор в пользу воздушных судов меньшего класса. Те, кто ранее летал, например, на бизнес-джетах класса Bombardier Global, сейчас предпочитают самолеты Challenger 604, и такая тенденция, как нам кажется, сохранится в будущем. Но есть и клиенты, которые совсем перестали летать на бизнес-джетах, предпочитая пользоваться услугами линейной авиации. Но пока их доля не столь катастрофична. Такая же история и с владельцами карточных продуктов от разных поставщиков. Мы наблюдаем, что клиенты все чаще отказываются от «летних часов» в пользу единичных

чартеров. Нам сложно говорить о конкретных цифрах. К сожалению, в настоящее время нет единого источника информации по международным и внутренним полетам в России, мы активно работаем над проблемой сбора и анализа информации.

Но я считаю, что российская составляющая бизнеса ACS находится в неплохом состоянии, поскольку глобально наша компания чувствует себя на мировых рынках достаточно уверенно. Могу Вас уверить, что поддержка российскому рынку будет оказываться постоянно за счет внутренних резервов компании. Мы не планируем сокращать бизнес, а наоборот всячески будем искать оптимальные решения для поддержки наших клиентов. Основная задача – остаться, как минимум, на нынешнем уровне.

Из нашего опыта прохождения кризисов, например, в Северной Америке в 2008 году, мы предполагаем, что многие компании будут находиться в очень тяжелом положении и большая часть из них покинет рынок, за счет отсутствия финансовой поддержки и, зачастую, оборотных средств. Что касается крупных игроков, таких как наша компания, то они выживут за счет внутренних резервов, хотя коррекция неотвратима.

И все-таки Ваши прогнозы. Чего «боятся» российскому рынку?

Нет ничего такого, с чем нельзя было бы справиться. Рынок бизнес-авиации в России сравнительно молод. 20 лет назад, когда ACS открыла офис в Москве, мы стояли у истоков зарождающейся индустрии, в то время как в Европе частные авиаперелеты уже

продолжение

пользовались большой популярностью, и конкуренция там была достаточно высока. В России бизнес-авиация получила активное развитие в 90-е, когда появилась прослойка «новых русских», способных и готовых тратить деньги на роскошь, и когда проникновение иностранного бизнеса в Россию было достаточно велико. Рынок формировался, никем не управляемый и не структурируемый, как и многие другие рынки в стране. Сейчас возможны два пути развития: либо рынок будет взят под контроль государством и отраслевыми организациями (ОНАДА ведет в этом плане большую работу), либо рынок перестроится естественным путем под влиянием экономических процессов. И в том, и в другом случае произойдет сегментация на крупных и мелких игроков рынка, и у потребителя сформирует-

ся понимание того, какой уровень сервиса и за какие деньги они получают.

Руан, наблюдаете ли Вы рост количества владельческих самолетов для чартеров и с чем это связано?

Мы видим, что действительно сейчас владельцы воздушных судов склонны отдавать свои борты для чартерных перелетов, но большая их часть, к сожалению, делает это через серые схемы без внесения самолетов в АОС. Но мы данные самолеты не используем, предпочитая работать с проверенными операторами или управляющими компаниями.



А что с ценой? Она скорректировалась или осталась прежней?

Если смотреть с точки зрения обменного курса рубля, то цена, конечно же, повысилась для клиентов. Если говорить о себестоимости для авиакомпаний, то она понизилась, за счет снижения стоимости авиационного топлива.

Раз уж мы заговорили о серых рейсах, как Вам российские инициативы по допуску зарубежных операторов в страну?

Что касается России, то открытие «неба» для зарубежных операторов благотворно скажется на рынке. Мы видим увеличение спроса на внутренние направления, и увеличение парка самолетов приведет в первую очередь к снижению цены, реальной конкуренции и более качественным услугам. Мы конечно это приветствуем, хотя со своей стороны ACS выступает всего лишь наблюдателем, так как эти инициативы пока не реализованы.

Внутренний российский рынок. Наблюдаете ли вы рост спроса?

Да, прослеживается тенденция к увеличению числа внутренних перелетов на фоне сокращения рейсов в Европу. Это смещение пока незначительное, порядка 5-7%. Чтобы говорить об этом, как об общей долгосрочной тенденции рынка, данных пока недостаточно. Скорее всего, это обусловлено мировой политической обстановкой. Если так, то все изменится, как только изменятся внешнеполитические отношения и/или расстановка сил.

продолжение ►

Рынок Казахстана. Как обстоят дела у наших соседей?

Бизнес ACS в прошлом году показал очень хороший результат в Казахстане, с прекрасными темпами роста. Мы расширяем свое присутствие в Казахстане, увеличивая персонал. Мы видим, что этот регион находится на подъеме своего развития, с прекрасными перспективами роста в будущем. Такой вывод мы делаем после трехлетнего присутствия на этом рынке.

Руан, расскажите, пожалуйста, о маркетинговых инструментах ACS и конкуренции на рынке.

ACS работает на российском рынке уже двадцать лет, и мы продолжаем делать то, что у нас хорошо получается. Мы стараемся, чтобы наши клиенты были удовлетворены, а основная задача – предоставление наилучших условий и цен в условиях сложных экономических реалий. Многие европейские операторы работают с ACS в разных странах, хорошо знают наших коллег из головного офиса в Лондоне и почти весь совет директоров. Почти все члены совета директоров, включая основателя компании Криса Лича, начинали как простые брокеры и строили отношения с операторами с самых первых дней существования ACS — то, что в английском называется *lifetime relationship*. Со многими европейскими операторами у нас заключены рамочные договоры, которые действуют одинаково для всех офисов ACS в мире, что дает нам определенную гибкость при организации срочных рейсов. В этом смысле глобальность ACS работает на нас, мы являемся надежным партнером как для наших клиентов, так и для операторов.

Онлайн площадки по бронированию рейсов деловой авиации. Плюсы и минусы.

Прежде всего, если Вы посмотрите на них поближе, то увидите, что это те же брокеры, решившие перейти на цифровой уровень. «Оцифровывание» — это общемировая тенденция для разных отраслей бизнеса. Но бизнес-авиация по-прежнему остается очень индивидуальной услугой, где отношения *people-to-people* играют решающую роль. Согласитесь, что частный перелет – это не поездка на автобусе, клиентам важно испытать положительный опыт от путешествия, начиная от обсуждения вариантов и подготовки рейса, и заканчивая благополучным приземлением в нужном аэропорту точно по расписанию. С другой стороны, упрощение сделки до «двух кликов» в бизнес-авиации невозможно ввиду огромного количества нюансов, которые необходимо предусмотреть. Поначалу мы переживали, что подобные площадки действительно могут выбить брокеров из игры, но сейчас становится очевидно, что они могут иметь успех разве что в лоукост сегменте, как аэротакси. А как мы знаем, бизнес аэротакси в России не особенно прижился...

Однако мы отлично понимаем, что за IT-технологиями будущее, и ACS инвестирует \$15 млн. в создание продукта, который поможет клиентам сделать доступ к традиционным услугам компании еще более быстрым, если, конечно же, они этого захотят. Несмотря на это мы остаемся доступными для «классической связи», и наши менеджеры сделают все возможное, чтобы рейс был выполнен в соответствии с пожеланиями клиентов.

В глобальном бизнесе компании какой из регионов показывает наилучшие цифры?

Этот год (2014 финансовый год закончился 31 января текущего года, *прим. BizavNews*) вообще для ACS пока идет с рекордными показателями. Компания постоянно расширяет свое географическое присутствие, и за 25 лет ее существования было всего несколько лет, когда мы не открывали новых офисов. Например, новый американский офис в Хьюстоне, штат Техас, был открыт в мае этого года. Если смотреть по отдельным регионам, то Северная Америка, пожалуй, выходит вперед, и тоже за счет грузовых перевозок. Но как показывает опыт компании, в бизнес-авиации все очень индивидуально, и в любой момент в любой точке мира может произойти что-то, что окажет значительно влияние на рынок авиаперевозок в этом регионе. К одним событиям можно подготовиться заранее, другие случаются неожиданно. Так, мировые отраслевые конгрессы, крупные спортивные и культурные события ежегодно кочуют из одной страны в другую. Напротив, такие крупные мировые потрясения, как войны и стихийные бедствия, непредсказуемы, и каждый раз для эвакуации людей и доставки гуманитарной помощи требуется помощь авиации. В 2014 году, например, благодаря ЧМ по футболу прибыль нашего офиса в Сан-Пауло многократно превысила показатели прошлого года за счет внутренних перелетов между городами Бразилии для проведения матчей.

Насколько изменилась доля бизнес-перевозок в общем бизнесе ACS?

Практически не изменилась. Как Вы знаете, ACS работает в трех сегментах: групповые чартеры, бизнес-авиация и грузоперевозки. Доля бизнес-авиации составляет 45%, грузоперевозок – 38%, остальное приходится на групповые чартеры.

Поводов для паники нет

BizavWeek продолжает активно общаться с ключевыми игроками отечественного рынка деловой авиации. Основная наша задача – понять настроения на рынке и по возможности спрогнозировать ближайшую перспективу. Сегодня у нас в гостях глава российской компании TOPAVIA Денис Мазирка

Денис, все мы пристально следим за ситуацией на отечественном рынке деловой авиации. Прогнозы отличаются друг от друга лишь трагизмом. Каковы Ваши личные ощущения рынка? Это «долгоиграющее дно» или же мы находимся все-таки в некой затяжной рецессии с возможностью коррекции спроса в ближайшей перспективе?



Делать такого рода прогнозы, особенно в последнее время, конечно, сложно. Всегда существует несколько мнений по тому или иному поводу, и в итоге, все равно кто-то окажется прав. Сейчас трудно предсказать, как будет вести себя рынок из-за того, что нет ясности, что вообще будет дальше происходить в мире. Если, допустим, будет война, это одна история, если ее не будет, а цена на нефть вырастет и будут отменены санкции, то совершенно другая. Еще есть очень много факторов. По личным ощущениям, кажется, что все должно наладиться, и относительно скоро мы начнем выходить из кризиса. Сейчас был спад, естественный для этого периода, он наблюдается и во время стабильной обстановки. А сейчас уже видно, что клиенты оживляются, появляется больше заявок как на чартерные рейсы, так и на услуги по купле/продаже воздушных судов. Так что не вижу поводов для паники.

Показатели последних шести месяцев четко указывают на изменения приоритетов клиентов. Доля внутренних перелетов растет, правда на фоне сильного спада по международным направлениям. Можно ли говорить о том, что внутренний рынок вскоре хоть как-то, но компенсирует потери международного трафика?

Я не думаю, что здесь будут какие-то существенные изменения. Не станут люди, привыкшие отдыхать в Ницце и на Сардинии, летать в Крым. Мне сложно дать однозначную оценку, почему так происходит. Возможно, с приходом кризиса люди вынуждены решать проблемы на местах, в России, вероятно кто-то ищет новые возможности расширяться и вести дела внутри страны. Была Олимпиада, было присоединение Крыма, растут регионы, эти факторы могли повлиять на ситуацию.

Насколько изменился портрет клиента за последние полгода?

Я бы не сказал, что портрет клиента как-то очень сильно изменился. Большинство людей аккуратнее стали подходить к расходам, но я не могу сказать, что раньше такого не было.

Наблюдается ли некое смещение по типам воздушных судов, например, от больших бизнес-джетов в пользу среднего и малого классов?

Да, это есть. Но опять же, я не могу сказать, что люди, которые привыкли летать на Challenger, взяли и пересели на Hawker. Заметны такие тенденции – люди чаще стали торговаться, сравнивать цены у разных брокеров, внимательнее изучают предложения по Empty Leg, стараются попросить самолет у своих друзей, хотя раньше этого не делали. Бывают конечно случаи, когда могут сократить количество пассажиров на рейсе, чтобы взять борт поменьше и подешевле, но они единичны.

От каких опций отказывается клиент с целью оптимизации расходов на перелет?

Честно говоря, здесь, если мы не рассматриваем понижение в классе воздушного судна, существенно сэкономить не получится. На чем можно сэкономить при перелете, на питании? Да, конечно, но это не значительная часть бюджета на наших рейсах. Ну какой смысл брать джет за 30-40 тысяч евро и лететь голодными? Клиент конечно всегда прав, но с моей точки зрения, это полный абсурд! Ну, можно отка-

продолжение

заться от VIP-залов, и то, это скорее только в России, в большинстве остальных мест они и так не нужны. Все самые затратные статьи расходов на перелет фактически обязательны. Мы же не можем заправляться на половину или исключать услуги, которые просто необходимы для обеспечения полета. Всем брокерам хорошо известны небольшие хитрости, как можно получить хорошее предложение на перелет, но мы стараемся воздерживаться от подобных советов своим клиентам. Мы знаем, что если бронировать борт как можно раньше, то можно успеть получить самое выгодное предложение, но как часто бывает, незадолго до перелета планы меняются, приходится отказываться, платить штрафные санкции авиакомпании, бронировать новый борт. Не знаю, на сколько это можно отнести к опциям, но бывает, что люди готовы лететь из менее удобного для них аэропорта, потому что там самое экономичное решение или же менее придирчиво относятся к году выпуска самолета, если он дешевле, чем «свежий» аналог.

Стало ли появляться большее количество владельческих самолетов под чартеры, и каково ценообразование на эти джеты? Выгодны ли они для конечного клиента?

Я бы не сказал, что ситуация как-то кардинально изменилась, но такая тенденция определенно есть, и думаю, что она будет продолжать развиваться. Ценообразование в основном зависит от себестоимости полета и аппетита владельца. Все же зачастую, если нет большой загруженности, дешевле взять чисто коммерческий борт у всем хорошо известных компаний, а вот в период высоких сезонов без помощи частных бывает не обойтись.

Авиаброкер – ключевое звено между клиентом и оператором/владельцем ВС. Как

выжить этому «звену» в столь непростых условиях? Выиграет ли клиент от перераспределения рынка, которое неизбежно, среди авиаброкеров?

От ужесточения конкуренции всегда выигрывают клиенты. Это закон, и он работает везде. Рецепт выживания, хотя это слово все же, наверное, слишком крепкое на сегодняшний день, у каждого свой, потому что ситуации у всех разные. Кто-то повышает качество и количество услуг, кто-то пользуется старым проверенным демпингом – решения у каждого свои. Мы в свою очередь стараемся искать новые ниши, заниматься смежными услугами, тут пока не так «душно».

Классический авиаброкер или онлайн площадки по бронированию рейсов – за кем будущее?

Это зависит от того, как именно будут реализованы проекты онлайн площадок. Есть интересные идеи, продукты, в которых, возможно, я и сам готов поучаствовать. На сегодняшний день они не могут полноценно конкурировать с классическими авиаброкерами, по крайней мере у нас, в России. Но эта область

настолько быстрорастущая и агрессивная, я имею в виду не только в нашей сфере, но и во многих других, что все очень быстро может измениться в их пользу. Мы внимательно за этим наблюдаем.

Денис, расскажите, пожалуйста, как компания TOPAVIA закончила 2014 год и какие проекты будут анонсированы в текущем году?

Впечатления от конца года не однозначные. С одной стороны, в последнем квартале начался спад, мы из-за проблем у собственников перестали продавать рейсы сразу на двух самолетах, что также негативно сказалось на нашей ситуации. С другой стороны, у нас появилось новое направление – страхование воздушных судов, которое мы сейчас развиваем, есть перспективные сделки по купле/продаже, поэтому несмотря на трудности, мы с оптимизмом смотрим в будущее. По поводу анонса проектов, думаю это лучше делать по мере достижения окончательных договоренностей. На данный момент есть, чем заниматься и над чем работать.



Фото: Дмитрий Петренко

