



На минувшей неделе внимание многих отраслевых журналистов было приковано к сделке по приобретению ExecuJet Aviation компанией Luxaviation. Давно на рынке деловой авиации не было столь масштабных покупок, которые довольно серьезно перераспределяют силы на рынках всех континентов. Некогда рядовой бизнес-оператор из Люксембурга постепенно становится настоящим «монстром».

Представители Luxaviation в одной из бесед с BizavNews намекали и на «российский интерес», однако большая политика тогда помешала компании перейти от слов к делу. На этой неделе мы вновь пообщались с Luxaviation, и их настрой позволяет предположить, что следующее приобретение или поглощение будет носить «отечественный» оттенок.

Так уж совпало, но этот номер выходит в самый светлый праздник для нашей страны. Ровно 70 лет назад закончилась страшная и жестокая война. Война, которую развязали не мы, но самую высокую цену заплатили наши предки. Сегодня у нас очередная годовщина нашей Победы. Сегодня мы снова и снова говорим Вам, ветераны, спасибо за отвагу и за подвиги. Многие из Вас были совсем детьми, когда воевали. У Вас не было детства, у Вас не было спокойных ночей и счастливых дней. У Вас не было ничего, кроме одной цели – победить и вернуть мир на нашу землю! Благодаря Вам мы можем спать спокойно! Благодаря Вам мы можем улыбаться, радоваться и просто жить!



10 лет назад впервые взлетел Falcon 7X

5 мая 2005 года впервые поднялся в небо самый большой бизнес-джет компании – Falcon 7X. С тех пор было построено более 250 машин, которые эксплуатируются в 41 стране мира

стр. 19



Luxaviation купил ExecuJet Aviation Group

Приобретение швейцарской компании делает Luxaviation вторым оператором в мире, после NetJets (около 700 самолетов), по управляемому авиапарку

стр. 20



Деловые перелеты сократились на четверть

За первые четыре месяца 2015 года количество деловых международных перелетов из России снизилось на 24,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года

стр. 21



Зарисовки из Барселоны

BizavNews решил подробно рассказать о деловой авиации Испании: о трендах на рынке и возможностях для клиентов из России. Мы побывали в Барселоне, Мадриде и Ибице

стр. 23

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

G500 и G600



Gulfstream

Sky Valet займется Испанией

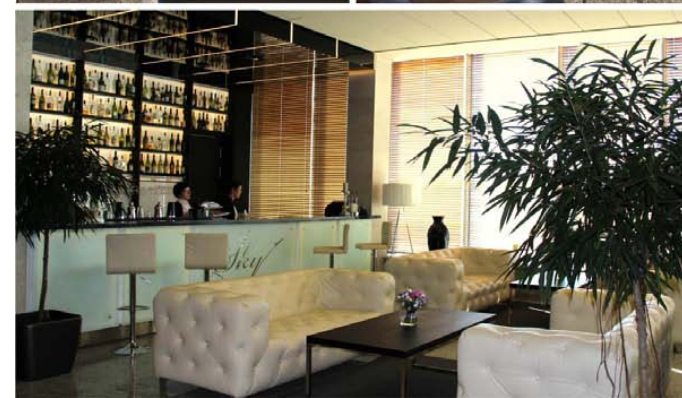
Испанская компания Gestair сообщила о продаже своей сети FBO французской компании Sky Valet, принадлежащей Aéroports de la Cote d'Azur. Новому владельцу достались комплексы в Мадриде, Барселоне, Пальма-де-Майорке, Ибице, Жироне, Валенсии, Ла-Корунья и Сантьяго-де-Компостела. Известно, что речь идет о 100% приобретении, сумма сделки не комментируется. Все комплексы, принадлежащие Gestair, будут работать на рынке под брендом Sky Valet. Известно, что новые владельцы не планируют массового сокращения сотрудников Gestair.

Проект Sky Valet был анонсирован на прошлогодней выставке EBACE в Женеве. Aéroports de la Cote d'Azur презентовал единого хендлингового оператора в своих «родных» аэропортах: Ниццы, Сан-Тропе и Канн с прицелом на экспансию, включая за пределами Франции.

В свою очередь представители группы Gestair заявили, что смогут сфокусироваться на основных сегментах своего бизнеса, а именно управлении воздушны-

ми судами и чартерных рейсах, которые в последнее время приносили компании основные доходы. «Освободившись от менее ликвидных активов, мы сможем сконцентрироваться на обновлении воздушного парка и введении новых программ для наших клиентов. Мы очень надеемся, что взаимоотношения с нашими партнерами из Sky Valet останутся долгосрочными и взаимовыгодными», - комментируют в Gestair.

По мнению председателя Правления Aéroports de la Cote d'Azur Доминика Тилауда, приобретение сети FBO Gestair в полной мере отвечает целям развития Sky Valet, учитывая его лидерство и авторитет на рынках Франции и Испании. «Мы получили отличную инфраструктуру и профессиональный штат сотрудников. Рынок деловой авиации Испании один из самых динамично развивающихся, несмотря на неоптимальные условия на рынке. Мы по-прежнему планируем развивать нашу сеть по всей Европе и в будущем будем рады сообщить о новых сделках», - комментирует Доминик Тилауд.



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

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

HondaJet полетел в мировое турне

Honda Motor провела пресс-конференцию в международном аэропорту Ханэда в Токио. Она ознаменовала официальную премьеру первого самолета компании – легкого бизнес-джета HondaJet.

25 апреля самолет приземлился в японском аэропорту Ханэда, отметив тем самым начало мирового турне. В компании запланировали серьезный маршрут для нового бизнес-джета. В общей сложности, HondaJet преодолеет более 48000 км, посетив более чем 13 стран в Японии и Европе для проведения демонстрационных полетов.

Президент и главный исполнительный директор Honda Motor Таканобу Ито сообщил: «Вход в авиационную промышленность был мечтой основателя компании, Соичиро Хонды. Он добавит третье измерение к нашим решениям, повышающим мобильность. Компания долго шла к тому, чтобы разработать собственный реактивный двигатель и самолет. Теперь мы с гордостью представляем HondaJet, оборудованный двигателем нового поколения HF120. Мы хотим реализовать свободу передвижения, чтобы наши клиенты наслаждались жизнью, в том числе и в небе.



Кроме того, Honda продолжит расширять продукты мобильности. В настоящее время компания выдает смелые решения в области мотоциклов, автомобилей, двигателей, роботов и самолетов».

Из Японии HondaJet направится в Европу на 15-ю ежегодную европейскую выставку деловой авиации (ЕВАСЕ), которая пройдет 19-21 мая в Женеве, Швейцария. Впервые HondaJet будет демонстрироваться на статической экспозиции в Женевском международном аэропорту. «Мы рады привезти HondaJet на ЕВАСЕ и продемонстрировать его возможности в Европе», - сказал Фудзино. «У HondaJet есть большие возможности в этом регионе с его скоростью, высокой эффективностью и дальностью, которая соединит большинство крупных городов в Европе и Великобритании».

После ЕВАСЕ компания также планирует провести специальный демонстрационный тур HondaJet по своим европейским дилерам. Показательные полеты будут проведены в крупных городах шести стран – в Швейцарии (Женева), Великобритании (Фарнборо и Бирмингем), Бельгии (Антверпен), Франции (Париж), Германии (Мюнхен, Гамбург и Мёнхен) и Польше (Варшава).



Крылья Вашего бизнеса

Центры деловой авиации в Москве и Санкт-Петербурге

Реклама



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

АВИА ГРУПП НОРД
деловая авиация

АФТН:
УЛЛАНРДЪ

АВИА ГРУПП
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН
УУЕЕАХНЪ

8 800 234 10 01

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

Европейских пилотов обучат сохранять контроль над самолетом

Европейское агентство по безопасности авиаперевозок (EASA) и Международная ассоциация воздушного транспорта (IATA) анонсировали введение новых требований к обучению пилотов, которые станут обязательными для европейских авиакомпаний и деловых операторов с апреля 2016 г., сообщает АТО. Изменения направлены на повышение стандартов безопасности и предполагают минимизацию риска потери управления самолетов в полете (LOC-I).

Требования по обучению пилота действиям в случае попадания самолета в сложное пространственное положение разработаны на основе стандартов Международной организации гражданской авиации (ICAO) и рекомендуемой практики. При их подготовке EASA консультировалась с ведущими специалистами отрасли. «Количество несчастных случаев, произошедших за последние годы, показало, что наибольшие опасения у регулирующих органов вызывает именно LOC-I», — подчеркнул руководитель EASA Патрик Ки.

По словам главы IATA Тони Тайлера, за последние пять лет 97% инцидентов, связанных с потерей управления, повлекли за собой гибель пассажиров или членов экипажа. В то же время он добавил, что риск потери управления самолетом в полете остается небольшим. Однако разработка требований к обучению пилотов, нацеленных на предотвращение таких происшествий, крайне важна для их предотвращения в будущем.

Как сообщали ранее в ICAO, в течение восьми лет (по 2013 г.) в результате инцидентов, связанных с опасным нарушением допустимого летного положения воздушного судна, «при выполнении регулярных коммерческих рейсов погибло больше людей, чем при каких-либо других авиационных происшествиях». Уже тогда организация называла минимизацию рисков потери управления в полете «приоритетным направлением деятельности в области обеспечения безопасности полетов во всем мире».



Фото: Дмитрий Петроченко



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

«ЮТэйр» создаст отдельную вертолетную компанию

Авиакомпания «ЮТэйр» в четвертом квартале 2015 года выделит вертолетное подразделение в отдельную компанию, говорится в отчете перевозчика по итогам работы в 2014 году. «По решению наблюдательного совета 31 января 2014 года авиакомпания прекращает деятельность сегмента «Вертолетные работы», включающего в себя воздушные перевозки с помощью вертолетной техники... прекращение деятельности осуществляется путем выделения сегмента в отдельное юридическое лицо, в том числе: перевода персонала авиакомпании, передачи имущества, перезаключения действующих договоров с покупателями», - сообщили в компании.



Согласно отчетности авиакомпании по итогам работы по РСБУ из 70,97 миллиарда рублей выручки, полученной перевозчиком в 2014 году, 12,94 миллиарда (19%) были получены благодаря выполнению вертолетных работ (из них 7,6 миллиарда рублей получено за счет выполнения вертолетных работ на территории РФ). Себестоимость данного вида бизнеса в 2014 году составила 14,74 миллиарда рублей.

Авиакомпания «ЮТэйр», по данным Росавиации, по итогам первого квартала 2015 года занимает пятое место в РФ по объему перевезенных пассажиров. Основным акционером компании является НПФ «Сургутнефтегаз», которому принадлежит 60,67% уставного капитала «ЮТэйр». По данным самого перевозчика сумма исковых требований о взыскании задолженности составляла на 31 декабря 2014 года 10,73 миллиарда рублей.

По данным Росавиации на 20 марта 2015 г., в парке «ЮТэйр» числились 4 вертолета AW139, 12 AS350, 6 AS355, 1 Во 105, 2 Ми-26, 1 Ми-8 и 31 Ми-8МТВ. Еще 163 вертолета эксплуатирует компания «ЮТэйр — Вертолетные услуги» (по данным на 31 марта 2015 г. 100% акций принадлежали обществу «ЮТэйр-Лизинг», находящемуся почти в полном владении у «ЮТэйр»). Речь идет об 1 AS350, 1 AS355, 2 Во 105, 9 Robinson R44, 3 Ка-32, 8 Ми-26, 108 Ми-8 и 31 Ми-8МТВ.

За авиакомпанией «Восток», которая через «ЮТэйр-Лизинг» примерно наполовину принадлежит «ЮТэйр», числятся 1 AS350, 10 Ми-8 и 9 Ми-8МТВ. Еще 21 вертолет (17 Ми-8 и 4 Ми-8МТВ) эксплуатирует авиакомпания «Турухан». Также в структуру группы компаний «ЮТэйр» входят операторы «ХелиЭкспресс», UTair Europe, UTair South Africa, UTair India и Helicopteros del Sur (Перу).

21-23 мая
МОСКВА. КРОКУС ЭКСПО



HELIRUSSIA
2015

helirusia.ru

8-я Международная
выставка
вертолетной
индустрии

Cessna Caravan исполняется 30 лет

Компания Cessna Aircraft празднует тридцатилетие своего бестселлера – многоцелевого самолета Cessna Grand Caravan. «Спустя три десятилетия после появления на рынке авиаперевозок, самолет Cessna Caravan и сегодня является ведущим в сегменте легких однодвигательных турбовинтовых самолетов», - сообщает Кристи Таннэхилл, старший вице-президент по турбовинтовым самолетам и дизайну в компании Cessna Aircraft. «Мы продолжаем развивать семейство самолетов Cessna Caravan, основываясь на отзывах наших клиентов».

«Знаменательная дата, символизирующая прекрасный результат работы разработчиков качественной и надежной машины! За 30 лет Cessna Grand Caravan стал самым массовым самолетом в области региональных авиаперевозок! В России и Казахстане сейчас



порядка тридцати самолетов обслуживают как региональные маршруты, так и частных владельцев. Это «рабочая лошадка», которая будет востребована всегда», - комментирует Александр Евдокимов, официальный представитель Cessna Aircraft в России и Казахстане, генеральный директор Jet Transfer.

Задуманный, как самолет для полетов в труднодоступные места, над гористым ландшафтом, в отдаленные районы, крайне выносливый в условиях непогоды и рассчитанный на посадку на грунтовые полосы, Cessna Caravan также имеет низкие эксплуатационные расходы.

Первый Cessna Caravan был поставлен владельцу 25 февраля 1985 года, на Аляску, крупнейшей компании по доставке грузов и почты FedEx. На сегодняшний день FedEx располагает парком из 240 самолетов Cessna Caravan в грузовой модификации. В этом году Cessna Aircraft планирует поставить 2 500 - ый Cessna Caravan новому владельцу. Самолет Cessna Caravan уже имеет одобрение авиационными властями в 100 странах мира.

На данный момент выпускается четыре модификации Caravan: Cessna Caravan – модификация с двигателем PT6A-114A, Cessna Grand Caravan EX – новейшая модификация с более мощным двигателем PT6A-140, Caravan Amphibian и Grand Caravan EX Amphibian.

Cessna Aircraft предлагает своим клиентам самую новую вариацию самолета – это Cessna Grand Caravan EX с отличительными характеристиками: 867 л.с. мощность двигателя на 38% улучшающая скороподъемность самолета; потребная взлетная дистанция для данной модификации уменьшается на 20-25%.

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.



Российские King Air могут получить дополнительные кресла

Компания Aviation Fabricators (AvFab) получила российское одобрение на установку в самолетах Beechcraft King Air В300 и 350 откидных сидений в хвостовой части салона. Компания уже имеет дополнительные сертификаты типа на комплект такой доработки в США, Европе, Бразилии, Мексике, Канаде и Индонезии.

Откидные сиденья крепятся к стенке самолета в кормовом багажном отсеке. Это сиденье взаимозаменяемо с заводским откидным креслом и может использовать стандартные крепления. Если самолет не снабжен монтажным комплектом, то можно использовать крепление AvFab.

Комплект включает в себя все установочное оборудование, кронштейны, узлы, сиденье (без обивки),

полную систему фиксации, спасательный жилет, верхний свет, вентиляционные отверстия, кислородную выпадающую маску и инструкцию по установке. Как правило, AvFab имеет в наличии готовые комплекты и может немедленно после заказа отправить их по всему миру. Также компания может проводить проверку, обслуживание и капитальный ремонт внутреннего оборудования и компонентов корпоративных и самолетов для специальных миссий.

«Данное одобрение еще один большой этап этого продукта», - говорит представитель компании. «Теперь операторы из России смогут реализовать значительное преимущество от добавления нашего комплекта откидного сиденья в своих самолетах. Мы продолжим добавлять все больше и больше стран в наш список одобрений».



Международный
Центр
Деловой
Авиации



ОРГАНИЗАЦИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЁТОВ

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

NetJets увеличивает прибыль

В первом квартале 2015 года доход оператора долевого владения NetJets упал на 3,5% по сравнению с первым кварталом прошлого года. Хотя, по данным за первый квартал материнской компании Berkshire Hathaway, прибыль перевозчика выросла. Сервисный и розничный сегмент Berkshire, в который входят NetJets, FlightSafety International и другие активы корпорации не связанные с авиацией, показал рост дохода на 35% до \$ 4,5 млрд., по сравнению с прошлым годом.

На доход компании NetJets повлияло уменьшение взысканных сумм за топливо и неблагоприятное влияние валютных курсов. В то же время, снижение

доходов NetJets от топливной надбавки в значительной мере компенсировано снижением расходов на топливо, в результате чего минимизировано воздействие на прибыль оператора.

Квартальная прибыль до налогообложения данного сегмента Berkshire выросла на \$97 млн., до \$384 млн., по сравнению с прошлым годом. Этот рост стал возможен в том числе из-за увеличения прибыли в NetJets, благодаря хорошей рентабельности в продажах долей самолетов и снижению потерь на обесценивание самолетов, а также снижению затрат на амортизацию и увеличению прибыли в иностранной валюте.



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
ШВАЛЫНЬ ПРЭСТАВІТАЛЬ: NEXTANT AEROSPACE В СІЧ І БАЛТІИ

nextant aerospace

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



Blue Hawaiian становится крупнейшим оператором H130

Blue Hawaiian Helicopters – крупнейший вертолетный оператор Гавайских островов – получил очередной вертолет Airbus Helicopters H130 «Eco-Star» (ранее EC130 T2), который стал восьмым в парке компании. На сегодняшний день общий парк Blue Hawaiian Helicopters состоит из четырнадцати вертолетов EC130, восьми EC130 T2 и пяти AS350 B2. Также в парке оператора имеются и Bell-407, Hughes 500/MD 500, Robinson R44.

Blue Hawaiian Helicopters была основана братьями Дэвидом и Патти Шевалье в 1985 году и поначалу эксплуатировала лишь один Bell-206. Сейчас же компания ежегодно перевозит порядка 160 тысяч туристов, и в ней работает 150 человек. Собственные вертолетные площадки Blue Hawaiian Helicopters разбросаны по всем многочисленным островам архипелага, а крупные базы располагаются на Мауи, Кауаи и Оаху. Компания на протяжении последних нескольких лет

являлась победителем престижной премии в области обслуживания ABC Diamond Award.

В январе 2014 года Blue Hawaiian Helicopters была приобретена корпорацией Air Methods (США), крупнейшим в мире медицинским оператором (сейчас парк составляет около 400-х вертолетов). Сумма сделки до сих пор не раскрывается, известно лишь, что новые владельцы не планируют менять профиль Blue Hawaiian Helicopters, которая показывает весьма неплохие результаты. Так, в прошлом году оператор опубликовал чистый доход в \$47 млн.

Airbus Helicopters H130 «Eco-Star», поставленный в Blue Hawaiian Helicopters, специально создан для туристических вертолетных операторов (модель AS350 B2 имеет обозначение «A-Star», прим. BizavNews) и отличается от базовой модели большим панорамным остеклением (пассажирам «доступен» обзор почти в 180 градусов), а также низким уровнем вибрации. Дизайнеры поработали над «лишним местом», в результате объем пассажирской кабины увеличился на 23%, при этом для пассажиров установлены комфортабельные кресла, больше распространенные на самолетах линейной авиации. Стоимость нового вертолета с салоном «Eco-Star» почти на 30% больше стандартной комплектации.

Все вертолеты EC130 T2 в Blue Hawaiian Helicopters оборудованы так называемой «стеклянной кабиной» с функцией движущейся карты, что значительно облегчает работу пилотов, а система автоматической навигации от момента взлета и до самой посадки позволяет осуществлять безопасное пилотирование на самых сложных этапах полета и в сложных метеоусловиях. Цена на 45-минутные туры начинается от \$205 с человека на H130 и от \$195 на AS350 B2. При бронировании тура через интернет предлагается скидка до 20%.



THINK BUSINESS*

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

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

*думайте о бизнесе

Gama Aviation увеличила парк

Британский бизнес-оператор Gama Aviation сообщает о существенном увеличении самолетного парка в апреле. В прошлом месяце компания получила (на правах управления) пять самолетов: два Bombardier Global, которые базируются в Гонконге, Bombardier Challenger 605 и Gulfstream 550 с базированием в Великобритании и первый «индийский» бизнес-джет Gama Aviation - Gulfstream V (Мумбай). Как отмечают в компании, после слияния с другим британским оператором Hangar8, количество запросов со всего мира существенно выросло, что заставляет компанию увеличивать присутствие в различных регионах.

В середине декабря 2014 года два ведущих бизнес-оператора Великобритании – Hangar8 и Gama Aviation – объявили об объединении. Сделка будет оформлена как обратное поглощение Hangar8 компанией Gama Aviation за 82 млн. фунтов стерлингов (\$ 127 млн.). Обратное поглощение – метод получения публичного статуса, при котором частная непубличная компания (Gama Aviation) сливается с публичной компанией (Hangar8).

Объединенная компания управляет 144 самолетами в 44 аэропортах пятнадцати стран, предлагая клиентам полный комплекс услуг, включая управление воздушными судами, бизнес чартеры, покупку/продажу ВС и наземное обслуживание в собственных FBO. Наиболее сильные позиции Gama Aviation Plc имеет в США, Великобритании, континентальной Европе и на Ближнем Востоке. Hangar8 работает в основном в Европе и Африке, а Gama Aviation работает по всей Европе, в США, на Дальнем и Ближнем Востоке. Gama Aviation имеет четыре свидетельства эксплуатанта, которые в сочетании с AOC Hangar8 «покрывают» почти весь мир.

АСJ340-600 главы Азербайджана практически готов

Как стало известно BizavNews, 2 мая компания Jet Aviation Basel закончила комплектацию самолета ACJ340-600, предназначенного для первых лиц Азербайджана (самолет будет эксплуатироваться национальным перевозчиком страны – AZAL Azerbaijan Airlines). Самолет уже покинул центр комплектации Jet Aviation Basel и перелетел в римский Leonardo da Vinci International Airport для покрасочных работ. Как ожидается, через месяц бизнес-джет будет передан владельцу.

Азербайджанский ACJ340-600 (бортовой номер 4K-A108) был выпущен в начале 2006 и эксплуатировался бизнес-оператором Saad Air (входит в частный саудовский финансовый холдинг Saad Group), который выставил самолет на продажу в 2008 году. Известно, что сделка по приобретению проходила при активном участии AJW Capital Partners (финансово-инвестиционное подразделение компании AJ Walter), которая заключила контракт на выкуп Airbus A340.

О деталях интерьера известно мало. Салон 80-местного ACJ340-600 будет включать столовую и гости-



ную, две VIP-спальни с прилегающей ванной комнатой, офис и рабочий кабинет, а также отсек задней части самолета для сопровождающих лиц с плотной компоновкой кресел. По словам вице-президента Jet Aviation Basel по развитию рынка продаж и комплектации Руди Крафта, разрабатывала интерьер собственная дизайн-студия компании. Примечательно, что дальность беспосадочного полета составит почти 16000 км. В 2013-2014 гг. компания Jet Aviation Basel поставила два Airbus 340, укомплектованных индивидуальными пассажирскими салонами.

Airbus весьма оптимистично оценивает маркетинговые шансы A340 в VIP-версии даже после окончания производства. Так, Airbus Corporate Jets (подразделение Airbus Industries по деловым самолетам) продолжает активно работать по продвижению самолетов в VIP-конфигурации на рынок. Компания даже разработала для A340 новый пассажирский салон Gala. В этой разработке компания планирует устанавливать спальню, рабочую зону и конференц-зал на основе готовых блоков. Это позволяет сократить как расходы по переоборудованию самолета, так и сроки работ. Время всех работ по установке интерьера Gala будет составлять 18 месяцев, из которых 6 месяцев уйдет на проектирование и 12 месяцев на монтаж оборудования. Кроме придворного центра комплектации, в настоящее время переоборудованием лайнеров A340 занимаются несколько компаний – Gore Design Completions, AMAC Aerospace, Jet Aviation Basel и ряд других, что говорит о высокой популярности этого самолета среди клиентов.

Сейчас первые лица Азербайджана «передвигаются» на самолетах Boeing 767-300 и Airbus ACJ319, а также на самолетах компании SW Business Aviation – Gulfstream G650, Gulfstream G550 и Gulfstream G450.

Эрнест Эдвардс займется сверхзвуком

Компания Aerion назначила Эрнеста Эдвардса, одного из наиболее опытных руководителей в бизнес-авиации, старшим вице-президентом и коммерческим директором. Он присоединится к высшему руководству Aerion и будет отвечать за все действия, связанные с продажами сверхзвукового бизнес-джета AS2.



Эрнест Эдвардс ушел с поста президента Embraer Executive Jets в конце 2013 года, а еще раньше он занимал должность вице-президента этой компании по продажам и маркетингу в Северной Америке. На этих должностях (с 2005 по 2013 гг.) он развил Embraer, нового игрока рынка бизнес-авиации, в один из ведущих брендов отрасли. Эдвардс также занимал руководящие должности в Cessna и Gulfstream, а также был президентом Swift Aviation Group, которая представила Embraer на рынке бизнес-авиации в 2002 году, предлагая Legacy 600, бизнес-вариант регионального самолета EMB -135.

Напомним, что в сентябре 2014 года Aerion Corporation и Airbus Group начали сотрудничество в сфере технологий, связанных с высокоскоростными полетами. Для компании Aerion это партнерство стало шагом вперед на пути к дальнейшей разработке и коммерциализации сверхзвукового бизнес-джета Aerion AS2. Первый полет трехдвигательного AS2 намечен на 2019 год, а ввод в эксплуатацию ожидается в 2022 году.

Boeing поставил первый BBJ 787-9

Как стало известно BizavNews, Boeing поставил клиенту первый самолет BBJ787-9 Dreamliner. Его владельцем стала американская компания Kalair, а провайдером по установке интерьера выбрана Jet Aviation Basel. 1 мая воздушное судно VP-BDA перелетело из Сиэтла в Базель, и ожидается, что клиент получит полностью готовый самолет через 14 месяцев. Для Kalair – это уже второй самолет американского производителя. Сейчас компания эксплуатирует Boeing 767-300, который также выполнен в VIP-конфигурации.

BBJ 787-9 создан на базе Boeing 787 Dreamliner. Ожидается, что заказанный Kalair самолет будет иметь компоновку, рассчитанную на перевозку 40 пассажиров. Дальность полета составит 17,760 км. Самолет стоимостью в \$189 млн был поставлен заказчику в так называемой «зеленой» конфигурации.

История BBJ Dreamliner началась в ноябре 2013 года, когда Boeing выкатила из цеха окончательной сборки в Сиэтле первый самолет Boeing 787 в VIP-конфигурации, предназначенный для Abu Dhabi Amiri Flight - Presidential Flight Authority (бортовой номер A6-PFC), осуществляющей перевозку первых лиц ОАЭ. А в январе 2014 года свои бизнес-джеты

получили американский клиент (бортовой номер N28MS), который приобрел самолет через компанию Sky Blue Holdings, в свою очередь взявшей лайнер в лизинг через IFLC (эксплуатировать самолет в интересах клиента будет Jet Aviation Flight Services), и Министерство финансов Саудовской Аравии (бортовой номер HZ-MF7). А в феврале 2015 года Boeing выкатил их цеха окончательной сборки четвертый бизнес-джет BBJ787-8VIP (бортовой номер N507BJ), который был заказан правительством Южной Кореи. После серии полетов самолет отправится на покраску и будет передан заказчику в мае текущего года для кастомизации.

До середины 2013 года судьба Boeing 787 VIP была весьма туманна. Однако в конце 2013 года бывший президент Boeing Business Jets Стив Тейлор все же рассказал журналистам о работе компании над VIP-версией самолета. По словам г-на Тейлора, в Boeing Business Jets подготовили технические данные и характеристики для бизнес-версии 787-й модели, и в течение 2012-2013 гг. ожидали реакцию потенциальных заказчиков для начала работы над дизайном интерьера и внесения необходимых дополнений в конструкцию лайнера.



Challenger 650 впервые покажут

Канадский авиапроизводитель Bombardier впервые покажет широкой публике свой новый бизнес-джет Challenger 650. Самолет станет участником статической экспозиции выставки EBACE-2015, которая начнет свою работу 19 мая в Женеве. Также на EBACE канадский производитель продемонстрирует макет Global 7000 и бизнес-джеты Learjet 75, Challenger 350, Challenger 605 и Global 6000. По словам президента Bombardier Business Aircraft Эрика Мартеля, в настоящее время в Европе эксплуатируются более 570 самолетов канадского производителя. Ожидается, что первый Challenger 650 будет введен в эксплуатацию во второй половине текущего года.

Напомним, что в октябре 2014 года Bombardier объявил о новом представителе в семействе бизнес-джетов Challenger. Challenger 650, созданный на базе 605-й модели в партнерстве с NetJets, получил новую авионику, обновленный салон и более мощные двигатели. Обновленный самолет получил авионику Rockwell Collins Pro Line 21, которая включена в архитектуру комплекса бортового оборудования Bombardier Vision. Среди новой функциональности – мультирежимный погодный радар и система синтетического обзора, данные с которой отображаются на коллиматорном индикаторе Head-Up Display. Новый джет также получил более мощные двигатели GE Aviation CF34-3B, имеющие взлетную тягу 9220 фунтов (4200 кг), что на 5% больше по сравнению с базовой версией. Это позволяет самолету пропорционально увеличить полезную нагрузку при взлете с коротких взлетно-посадочных полос. При этом дальность по сравнению с 605-й моделью не изменилась и составляет 4000 миль (7400 км).

Стартовым заказчиком стала компания NetJets, которая перевела 25 заказанных самолетов Challenger 605 в заказ на новый бизнес-джет.

Bombardier: поставки выросли, заказы упали

Bombardier Inc. выпустил результаты первого квартала 2015 года. В связи с новой организационной структурой компании, в этом отчетном периоде квартальные результаты работы выпускались для каждого подразделения отдельно.

Согласно отчету производителя, в первом квартале 2015 года Bombardier Business Aircraft получил доход \$1,537 млрд., что на 4% больше чем годом ранее (\$1,474 млрд.). Операционная прибыль подразделения выросла на 7% и составила \$96 млн. Всего в течение отчетного периода компания поставила 45 деловых самолетов против 42-х в первом квартале 2014 года. Однако количество чистых заказов в первом квартале 2015 года значительно сократилось по сравнению с прошлым годом – получено 19 заказов на бизнес-джеты в этом году и 46 в первом квартале 2014.

В подразделении Business Aircraft отмечают слабость

рынка в некоторых регионах, в частности в Латинской Америке, Китае и России, что привело к снижению заказов из этих регионов. В связи с этим компания планирует скорректировать темпы производства в соответствии со спросом, и в настоящее время менеджмент оценивает влияние этого на занятость сотрудников.

В январе 2015 года Bombardier решила приостановить программу Learjet 85, и в результате под сокращение попали почти 1000 сотрудников на заводах в Керетаро, Мексика, и Вичита, США.

Тем не менее, компания сообщает и о позитивных событиях начала 2015 года. Так, успешно совершил первый полет первый серийный Challenger 650. Также производитель продолжает работать над программой Global 7000/8000: сейчас идет сборка первого опытного самолета для летных испытаний.



Мировой рекорд в честь праздника Победы

5 мая вертолеты «Хелипорт Москва» на предельно малой скорости совершили круг почета, в честь 70-летия Великой Победы. Высоко в небе они пронесли гигантские флаги бывших советских республик, Георгиевскую ленту, Знамя Победы и флаг «Хелипорты России». В начале маршрута вертолеты пролетели над Федеральным Мемориалом, почтив память погибших героев Великой Отечественной Войны. Общий полет продолжался больше часа. Председатель совета директоров «Хелипорты России» Александр Хрусталеv сказал, что за всю историю Российской гражданской авиации 20 частных вертолетов никогда не совершали такого массового совместного перелета, ведь это была очень серьезная и сложная задача, требующая от каждого пилота высочайшего мастерства. По сути, это был настоящий мировой рекорд.

На территории комплекса тем временем развернулось настоящее театрализованное представление. Полевая кухня с горячей едой, уроки вальса, постановочные фотографии в солдатской форме, киноленты и песни военных лет позволили всем участникам мероприятия ощутить дух ушедшей эпохи. В этот



photo by A. Smetanin - 2015
facebook.com/photosmetanin

солнечный день в «Хелипорт Москва» собрались пилоты и гости вертолетного комплекса, чтобы отдать дань уважения защитникам родины и принять участие в торжественной встрече главных гостей праздника – ветеранов Великой Отечественной Войны. Они прибыли на площадку в сопровождении почти 500 машин – членов проекта Smotra.ru вместе с известным телеведущим и блогером Эриком Давидовичем. Колонна, украшенная флагами Победы, привезла ветеранов прямо к главному зданию «Хелипорт Москва», где их встречал духовой оркестр и сотрудники комплекса. Почетные гости появились при полном параде - в праздничной военной форме, украшенной многочисленными орденами и медалями.

Для всех участников праздничной акции звучали песни военного времени в исполнении артистов мо-

лодежного театра «МОСТ». Оркестр играл музыку военных лет, а красивые девушки, в платьях 40-х годов, на импровизированной площадке вместе с ветеранами танцевали вальс.

В финале праздника все присутствующие на площадке могли наблюдать, как вертолеты один за другим заходят на посадку и приземляются буквально в 5 метрах от зрителей, а после можно было сделать памятные фотографии с ветеранами и всеми участниками мероприятия на фоне знамени Победы.

В «Хелипорт Москва» в этот день можно было посмотреть и на технику военных лет из музея Вадима Задорожного: танк Т-37, 55-миллиметровую противотанковую пушку ЗИС-2 и автомобиль ГАЗ-67. С каждым из экспонатов можно было сделать памятное фото в ретро-стиле.

На PC-24 выполнены первые пробежки

Швейцарский Pilatus Aircraft продолжает активные работы по подготовке своего бизнес-джета PC-24 к первому полету, который запланирован на май 2015 года. 29 апреля на заводе производителя в городе Штанс выполнены первые руления и пробежки. В настоящее время Pilatus Aircraft изготовил уже два летных экземпляра PC-24, третий будет готов через шесть месяцев. На одном из прототипов производитель уже произвел гонку двигателей. Сертификация и поставка первого самолета остаются неизменной – начало 2017 года.

Сейчас Pilatus Aircraft обеспечен производством PC-24 на три года. Напомним, что на майской выставке EBACE-2014 Pilatus Aircraft открыла прием заказов на PC-24, стоимостью \$ 8,9 млн. По сообщению производителя, в течение первых двух дней работы выставки портфель заказов пополнился на 84 самолета. Таким образом, все слоты на поставку PC-24, запланированные между началом поставок в 2017 году и до конца 2019, были проданы. Продажи осуществлялись на основе обязательных договоров и невозмещаемых депозитов, и все заказчики бизнес-джета взяли на себя такие обязательства. В Pilatus приняли сознательное решение не принимать заказы на поставку в 2020 и позднее, предпочитая подождать развития ситуации на рынке. После того как самолет будет сертифицирован, компания объявит планы открытия слотов на поставку PC-24 после 2020 года.

Впервые новый PC-24 был продемонстрирован на выставке EBACE-2013. Pilatus PC-24 был разработан на основе обратной связи, полученной от общения с владельцами самого успешно продаваемого турбовинтового самолета с одним двигателем Pilatus PC-12, которые хотели увеличить дальность и скорость, но хотели сохранить свойственные PC-12 эксплуата-



ционные характеристики и способность использовать очень короткие взлетно-посадочные полосы. Основными конкурентами в ценовом диапазоне будут Embraer Phenom 300 и Cessna Citation CJ4.

1 августа 2014 года, в День Конфедерации Швейцарии, Pilatus Aircraft в торжественной обстановке показал широкой публике первый прототип нового бизнес-джета PC-24. Церемония в Штансе, где собираются всемирно известные самолеты, совпала и с 75-летием швейцарского производителя.

Согласно данным компании, самолет будет иметь дальность 3300 км (2051 миль) и развивать крейсерскую скорость с шестью пассажирами на борту равной

786 км/ч (или 488 миль/ч). Самолет оснащен двумя установленными на пилонах в хвосте силовыми установками Williams FJ44-4A, а также оборудован большой, как на PC-12, грузовой дверью и герметичным багажным отделением со свободным доступом во время полета. Основными преимуществами этого «внедорожного» самолета перед «одноклассниками» будут взлетно-посадочные характеристики, позволяющие самолету взлетать с дистанции 820 м (2690 футов), а посадочная дистанция будет составлять 770 м (2526 футов). Шасси самолета PC-24 будет предназначено для полетов с грунтовыми и травяными взлетно-посадочными полосами, позволяя использовать Pilatus PC-24 в труднодоступных и с неразвитой инфраструктурой аэропортах во всех частях мира.

AW609 выходит на финишную прямую

Итало-британский производитель вертолетов AgustaWestland приступил к летным сертификационным испытаниям первого в мире коммерческого конвертоплана AW609, сообщает Aviation Week. Тесты проводятся в США, по их итогам на ВС будет получен сертификат типа FAA.

Два прототипа AW609 налетали 1200 ч и отработали более 300 ч на земле. Сертификация и ввод в эксплуатацию намечены на конец 2017 г., график сдвинулся приблизительно на год по сравнению с оригинальным. В настоящее время продолжается сборка еще двух летных прототипов, которые приступят к испытаниям на обледенение и испытаниям авионики до конца текущего года.

По мере продвижения испытаний производители сталкиваются с новыми вызовами, продиктованными сертификационными требованиями, которые составляют на основе самолетных стандартов FAR-25 и вертолетных FAR-29. Как рассказал летчик-испытатель AW609 Пол Эдвардс, наибольшие трудности вызывают требования части FAR-25 — в частности, создание графиков изменения характеристик в случае отказа одного и обоих двигателей. В ходе испытаний по самолетным стандартам требуется доказать, что летательный аппарат сможет продолжать планировать в случае полного отказа силовой установки и совершить безопасную посадку.

Вертолетные испытания требуют выполнения авторотации, что на конвертопланах выполнялось лишь дважды на экспериментальных образцах Bell XV-3 и XV-15. Команде Эдвардса предстоит разработать технологию авторотации и доказать, что при отказе двигателей пилоты могут перевести поворотные винты в вертикальное положение (увеличивая угол наклона на восемь градусов в секунду, вместо стандартных трех) и совершить посадку на авторотации. Испыта-



тели выяснили, что сочетание винтов и крыла производит достаточную подъемную силу даже в ситуации срыва потока и на высокой скорости потери высоты не возникает.

Отказ одного двигателя компенсируется за счет системы валов, установленной в крыле, которая соединяет оба мотора. Работа двигателя в такой ситуации регулируется системой управления полетом, предполагающей опцию снижения оборотов двигателя и постепенного снижения до мягкой посадки.

Еще одна малоизученная область — поведение конвертоплана при попадании в режим вихревого кольца, в котором несущая система не производит подъемную силу. «Режим вихревого кольца считался «большим местом» программы V-22», совместной разработки Bell и Boeing, рассказал Эдвардс.

Конструкторы установили на AW609 лазерную оптическую систему воздушных сигналов, отражающую

лучи от частичек пыли, и при помощи доплеровского сдвига измеряли эффект низких скоростей на больших высотах. По словам Эдвардса, перед ним стояла задача поймать режим вихревого кольца, что ему удалось сделать всего дважды. Он обнаружил, что это явление не возникает на двух роторах одновременно. Таким образом, выйти из кольца и продолжить полет не составляет трудности. Эдвардс также предложил технологию выхода из вихревого кольца посредством перемещения поворотных винтов в положение 75 гр.

Проведение работ в США оправдано тем, что специалисты AgustaWestland консультируются с коллегами из Bell, имеющими опыт разработки и успешной реализации программы военно-транспортного конвертоплана V-22 Osprey. Изначально программа AW609 разрабатывалась AgustaWestland в сотрудничестве с Bell, однако в 2011 г. итало-британская компания выкупила долю американской в проекте.

Источник: АТО

Textron привезет на EBACE-2015 девять самолетов

Компания Textron Aviation продемонстрирует на европейской выставке EBACE-2015, которая стартует в Женеве 19 мая, сразу девять самолетов. На статической площадке EBACE будут представлены:

- Beechcraft King Air C90GTx
- Beechcraft King Air 250
- Beechcraft Special Mission King Air 350ER
- Cessna Grand Caravan EX
- Cessna Citation M2
- Cessna Citation CJ3+ (Европейский дебют)
- Cessna Citation CJ4
- Cessna Citation XLS+
- Cessna Citation Latitude (Европейский дебют)

О Citation CJ3+ впервые было объявлено 20 марта 2014 года, первый полет был выполнен 28 июля 2014 года. «CJ3+ получил превосходные отзывы, клиенты

признают ценность предложения самолета с авионикой Garmin G3000, обновленным интерьером и системой управления салоном», - комментирует Крис Херн, вице-президент подразделения реактивных самолетов. «При проектировании CJ3+ закладывалась высокая надежность без ущерба для эффективности и комфорта, и он предлагает лучшее в классе сочетание цены и прямых эксплуатационных расходов». CJ3+ «обрел» полностью новую начинку с новым пассажирским салоном и кабиной экипажа, а также новую систему кондиционирования и систему диагностики. Авионика Garmin G3000 включает в себя погодный радар с функцией обнаружения турбулентности, систему TCAS II, систему предупреждения о сближении с поверхностью (TAWS), беспроводной медиа-сервер, интегрированный в кабину и салон, телефон Iridium, а также высокоскоростной

доступ в Интернет от Aircell. CJ3+ также получил систему автоматического зависящего наблюдения ADS-B, что позволит обновленному бизнес-джету соответствовать требованиям системы УВД NextGen.

Citation Latitude сочетает в себе полезную нагрузку, скорость и дальность полета, соответствующие требованиям клиентов, с уникальными возможностями салона. И это при том, что цена его составляет \$16,25 млн. Самолет имеет экипаж из двух человек и вмещает девять пассажиров. Максимальная высота полета составляет 45000 футов (13716 м), а максимальная крейсерская скорость – 440 узлов (815 км/час). Набор высоты до 43000 футов (13106 м) занимает всего 23 минуты. С дальностью полета 2500 морских миль Latitude попадает в промежуток между Sovereign+ (3000 миль) и Citation XLS+ (1722 миль). Citation Latitude стал очередной новой разработкой Cessna, в которой компания использовала «антикризисный» подход к проектированию. То есть были использованы некоторые отработанные технологии и узлы, к которым добавились новые возможности. Latitude достались некоторые узлы крыла, кормовая секция и двигатели PW306D от 12-местного Citation Sovereign+. При этом фюзеляж растянут, и салон является на данный момент самым широким среди самолетов Cessna, причем по всей длине, а она превышает 21 фут, пассажир может встать в полный рост.

В настоящее время в летных испытаниях принимают участие четыре машины, которые выполнили более 500 полетов, проведя суммарно в воздухе более 1200 часов. В конце января 2015 с производственной линии в г. Вичита вышел первый серийный Citation Latitude. В компании ожидают, что сертификат типа на новый джет будет получен во втором квартале 2015 года.



Gulfstream снизил поставки в первом квартале

29 апреля 2015 г. корпорация General Dynamics отчиталась за первый квартал 2015 года. В авиационное подразделение корпорации входят производитель бизнес-джетов Gulfstream Aerospace и провайдер услуг деловой авиации Jet Aviation.

General Dynamics сообщает, что в первом квартале 2015 года общая выручка составила \$7,784 млрд., в то время как годом ранее ее уровень был на 7,1% меньше - \$7,264 млрд. Операционная прибыль корпорации за этот период выросла по сравнению с тем же периодом 2014 на 17,5% до \$1,027 млрд. Чистая прибыль также выросла на 20,1% до \$716 млн. или \$2,14 на одну акцию, по сравнению с прибылью в \$595 млн. или \$1,71 на акцию за тот же период 2014 года.

По результатам работы в первом квартале 2015 года авиационный сегмент корпорации, в который входят Gulfstream Aerospace и Jet Aviation, получил выручку в размере \$2,108 млрд., что на \$17 млн. (-0,8%) меньше, чем в 2014 г. В то же время операционная прибыль выросла на \$27 млн. и составила \$431 млн. (+6,7%). В итоге, квартальная рентабельность подразделения равнялась 20,4% (в первом квартале

2014 года этот параметр был на уровне 19,0%) при том, что общая рентабельность General Dynamics в первом квартале 2015 года составила 13,2%.

На конец первого квартала 2015 года общий объем портфеля заказов авиационного подразделения General Dynamics составил \$15,793 млрд. Этот показатель несколько меньше, чем на конец 2014 года (\$15,966 млрд.), но больше чем годом ранее (\$14,946 млрд.).

По словам председателя и генерального директора General Dynamics Фебы Новакович (Phebe Novakovic), после сильного четвертого квартала авиационное подразделение показало в начале этого года очень хороший старт: прибыль выросла, и единственное о чем следует беспокоиться – снижение выручки. «У нас достаточный портфель, но заказы несколько сократились», - сказала она. «Это довольно типично для первого квартала».

Спрос на флагманские бизнес-джеты G650 и G650ER остается высоким, при этом в настоящее время исполнения заказа придется ждать до четвертого квартала 2017 года. В то же время G450 и G550, а

также G280 и G150 можно будет получить уже через 12 месяцев после оформления сделки.

Также Феба Новакович сообщила, что к первому испытательному полету готовится G500. По планам он должен подняться в воздух в этом квартале. По графику первая поставка серийного G500 должна состояться в 2017 году, а ввод в эксплуатацию – в начале 2018.

«В настоящее время мы строим первый прототип G600», - сказала глава GD, добавив, что ввод в эксплуатацию новых моделей, в конечном итоге, будет определяться программой испытаний FAA. «До реальных продаж G500 еще более двух лет, и компания не ожидает значительного роста доходов в течение этого переходного периода. Он вернется, когда новые самолеты будут поставлены». Она также добавила, что в течение этого времени Gulfstream может увеличить производство G650 и G650ER.

Производство самолетов Gulfstream в первом квартале 2015 г.

	Первый квартал	
	2015	2014
“Зеленые” поставки		
Большие самолеты	27	29
Средние самолеты	7	6
ВСЕГО	34	35
Оборудованные самолеты		
Большие самолеты	25	33
Средние самолеты	7	6
ВСЕГО	32	39
Поддержанные самолеты	1	-



Весенняя вечеринка компании «Перемена-Авиа»

21 апреля в «Кафе Манон» состоялось первое самостоятельное мероприятие компании «Перемена-Авиа» для друзей и партнеров. Формат вечеринки был выбран не случайно, так как главным поводом, помимо открытия высокого туристического сезона, стал юбилей самой компании.

Основатель «Перемена-Авиа» Павел Евгеньевич Левитов поздравил гостей торжества с 10-летием своего детища. Управляющий партнер и коммерческий директор компании Григорий Иоффе и совладелец «Перемены-Авиа» Павел Захаров поприветствовали всех на весенней террасе «Кафе Манон» и дали старт началу музыкального вечера.

Соул-программу открывал участник шоу «Голос» Майкл Блейз, а хэдлайнером мероприятия стал племянник великого Луиса Армстронга Чарли Армстронг, чьи джазовые и соул-хиты по-настоящему «зажгли» вечер. Праздничного настроения добавил гостям партнер вечеринки – алкогольная компания «Лудинг». Ее восхитительные итальянские и испанские вина, а также коктейли, приготовленные на основе элитарной водки Kremlin Award, пришлось по вкусу каждому.



Помимо угощений, развлекательной программы и душевного общения в непринужденной обстановке гостей ждали сюрпризы и розыгрыши призов. Среди них: клубные карты кинотеатра «Москва», ночи в фешиенбельных итальянских отелях от компании Ars Vitae, билеты на концерты от «Кафе Манон», роскошные обеды на заказ от авиационной кейтеринговой компании Sky Cuisine и многое другое. Издательский дом «Легенда Медиа» предоставил для розыгрыша уникальную коллекцию каталогов Planet Jet Guide с 2006 по 2014 г.г. и возможность разместить бесплатную рекламу в журнале Top Flight для одной из

компаний, представители которой присутствовали на вечере.

Кульминацией же стал вынос 10-килограммового торта «Перемена-Авиа» – эта сладкая составляющая встречи особенно понравилась гостям. Представители компании «Перемена-Авиа» планируют ввести добрую традицию на подобные мероприятия. Они с удовольствием будут ждать друзей и партнеров уже на следующей вечеринке, которая, кстати, обещает стать еще масштабнее своей предшественницы.



10 лет назад впервые взлетел Falcon 7X

На этой неделе французский авиапроизводитель Dassault Aviation отмечает важную веху в своей истории. 10 лет назад, 5 мая 2005 года, впервые поднялся в небо самый большой бизнес-джет компании – Falcon 7X. С тех пор было построено более 250 машин, которые эксплуатируются в 41 стране мира. Суммарный парк Falcon 7X налетал 360000 часов.

Это первый самолет, разработанный и построенный Dassault в рамках концепции производства Product Lifecycle Management, когда весь лайнер проектиру-

ется в виртуальной среде. Компания использовала специальное программное обеспечение для разработки виртуальной модели самолета, его дизайна, строительства, сборки, тестирования и технического обслуживания.

Принципиальным отличием Falcon 7X от других бизнес-джетов является скоростное крыло, на 30% превосходящее по эффективности аналоги. Dassault Aviation, опираясь на опыт в разработке боевых самолетов, создала уникальный профиль для крыла

своего нового бизнес-джета. Площадь крыла увеличена на 40% по сравнению с самолетами Falcon 900. Именно это крыло позволяет 7X летать на скорости $M=0,85-0,87$ и разогнаться до $M=0,9$ без большой потери в дальности. Максимальная дальность полета достигает 11020 км, что обеспечивает перелет из Москвы в Лос-Анджелес за 13 часов при скорости $M=0,8$.

Резервы мощности и дополнительная подъемная сила крыла Falcon 7X позволяют ему совершать взлет и набор высоты с высокогорных аэропортов – особенно в условиях высокой температуры, когда воздух более разрежен. Это дает возможность взлетать с большей массой топлива, и следовательно совершать более продолжительные полеты при вылете из высокогорных аэропортов – весьма значительное преимущество для путешествующих деловых людей.

Вместимость Falcon 7X составляет до 19 пассажиров и 3 члена экипажа, базовые компоновки рассчитаны на комфортное размещение 10-12 человек. Дизайн салона ориентирован на комфорт пассажиров с расчетом на 13-часовой беспосадочный перелет. Пространство салона разделено на рабочую зону и место для отдыха. Самолет оборудован климатической системой, поддерживающей постоянную температуру и влажность по всей длине салона, и системой звукоизоляции, которая снижает шумы и вибрации до минимума. В носовой части бизнес-джета находится просторная кухня, зона отдыха экипажа и туалет. Хвостовая часть салона вмещает еще один туалет для пассажиров, гардеробную и багажное отделение, доступное во время полета. Falcon 7X оснащен современным оборудованием, необходимым пассажирам во время полета: спутниковой связью, Интернетом, DVD- и CD-проигрывателями, LCD-мониторами и системой Airshow.



Luxaviation купил ExecuJet Aviation Group

Компания Luxaviation сообщает о приобретении ExecuJet Aviation Group за неназванную сумму (по мнению The Financial Times сумма может составить сотни миллионов евро). Как и в случае с другими приобретениями люксембургской компании ExecuJet будет продолжать работать под собственным именем и с нынешней управленческой командой. Приобретение швейцарской компании делает Luxaviation вторым оператором в мире, после NetJets (около 700 самолетов), по управляемому авиапарку. А к концу нынешнего десятилетия люксембургский оператор планирует увеличить свой флот до 500 самолетов.

До этого приобретения Luxaviation имела 520 сотрудников в шести европейских странах и флот 85 самолетов. Присоединив ExecuJet, компания стала одним из крупнейших операторов деловой авиации в мире, с объединенным флотом в 250 самолетов. Кроме этого, под Luxaviation перешли почти 1000 сотрудников ExecuJet из Европы, Азии, Африки, Австралии, Латинской Америки и Ближнего Востока. Классический чартерный оператор до настоящего момента, Luxaviation также получит такие направления бизнеса как управление самолетами, услуги ТОиР, кастомизация интерьеров и сеть FBO.

Кроме материнской компании Luxaviation, открытой в 2008 году основателем Edison Capital Partners Патриком Хансеном (CEO), группа компаний также включает в себя Luxaviation Germany, Abelag (Бельгия), Unijet (Франция), London Executive Aviation (Великобритания) и MasterJet (Португалия), а также имеет офис продаж в Сингапуре. В рамках группы все компании, входящие в Luxaviation Group, получают преимущества от совместного использования воздушного парка, эксплуатации FBO, приобретения авиационного топлива, страхования и подготовки персонала, что позволит значительно снизить производственные затраты.

В новом качестве Luxaviation Group имеет:

- 1500 сотрудников
- 250 деловых самолетов в управлении, в том числе 146 самолетов, доступных для чартера
- 14 свидетельств эксплуатанта
- 20 FBO
- 13 центров ТОиР
- Представительства в 22 странах

ExecuJet будет руководить бывший президент и COO Геррит Бассон, который в настоящее время получил должность генерального директора. Патрик Хансен станет новым председателем компании, сменив основателя, генерального директора и председателя Найла Олвера, который будет продолжать оказывать поддержку ExecuJet в качестве советника.

«Приобретение ExecuJet является дальнейшим шагом в нашей стратегии роста и значительно увеличивает глобальный охват Luxaviation», - прокомментировал Патрик Хансен. «ExecuJet дает нам сильное

присутствие в некоторых мировых быстрорастущих рынках бизнес-авиации, в том числе в Азии, Латинской Америке и на Ближнем Востоке, а также значительно увеличивает управляемый флот». Флот ExecuJet включает в себя практически все типы деловых самолетов: Bombardier Global Express Boeing Business Jets, Gulfstream, Dassault Falcon, Learjet и Pilatus PC-12. ExecuJet также добавляет в парк Luxaviation вертолетную технику.

ExecuJet управляет сетью из 19 FBO во всем мире: Бали (Индонезия), Барселона, Ибица, Герона и Валенсия (Испания), Берлин, Кембридж (Великобритания), Дубай (два FBO), Кейптаун и Йоханнесбург (Южная Африка), Лагос (Нигерия), Цюрих и Женева (Швейцария), Веллингтон (Новая Зеландия), Эр-Рияд (Саудовская Аравия), Мельбурн (Австралия) и Стамбул (Турция, два FBO). На 11 объектах компания также обеспечивает техническую поддержку операторов самолетов Bombardier, Textron (Cessna Citations и Hawker), Dassault, Embraer и Gulfstream.



Основатель Luxaviation и новый председатель ExecuJet Патрик Хансен и Геррит Бассон, ставший генеральным директором ExecuJet

Деловые перелеты сократились на четверть

За первые четыре месяца 2015 года количество деловых международных перелетов из России снизилось на 24,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Такие данные **представлены** в исследовании немецкой консалтинговой компании WingX Advance. Всего с января по апрель из России был совершен 5391 полет. Это 11-е место среди топ-20 (охватывают 93,6% от всех бизнес-перевозок) европейских стран. Для сравнения, еще в январе 2015 года Россия занимала девятую строчку.

При этом, если сравнивать январь–апрель этого года с январем–апрелем 2014-го, то снижение объема перевозок составило порядка 20,6%. Примечательно, что количество полетов снизилось на всех маршрутах. Наиболее популярными международными маршрутами у российских бизнесменов в апреле стали Франция (190 полетов, на 14% меньше, чем в апреле прошлого года), Германия (144 полета и снижение на 18,2%) и Великобритания (109 полетов, снижение на 6%). Больше всего снизилось количество полетов в

Нидерланды (на 58,8%, всего семь полетов за месяц), Норвегию (на 57,1%, три полета) и Бельгию (на 43,8%, девять полетов).

Тот факт, что темпы снижения рынка бизнес-авиации с начала года доминируют над годовым снижением может указывать на то, что пик кризиса уже пройден и вскоре рынок снова начнет расти, следует из доклада WingX Advance.

Участники рынка разделяют аккуратный оптимизм WingX Advance, но предупреждают, что рост, если и будет, то только в ежемесячном сравнении, прошлогодних показателей достичь вряд ли удастся.

«Тенденция падения рынка ежемесячно на 20–25% наметилась еще в конце прошлого года. Основная причина — это, конечно, девальвация национальной валюты. Причем важно понимать, что данные WingX не учитывают перелеты внутри России. Мы видим, что внутренние бизнес-полеты показывают ежеме-

сячный рост на 5–7% по сравнению с прошлогодними значениями», - рассказывает генеральный директор компании Air Charter Service в России и СНГ Азат Мулгимов. «Это, скорее всего, связано с увеличением деловой активности внутри страны. На данный момент увеличивается количество полетов в Краснодар, Сочи, Геленджик и Крым. По нашим наблюдениям, международные перелеты все же больше связаны с отдыхом, нежели с рабочими поездками. Поэтому есть надежда на то, что летом рынок придет в себя и покажет небольшой рост в 3–5%, но преодолеть значения прошлого лета все же вряд ли получится».

«Действительно, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года рынок сократился примерно на 25–30%. Конечно, мы ожидаем, что в летний период количество международных рейсов деловой авиации по сравнению с предыдущими месяцами вырастет, но важно понимать, что до уровня лета 2014 года рынок все равно не дотянет», - говорит председатель совета директоров группы компаний «Авком» Евгений Бахтин. «Что касается внутренних направлений, то, согласно нашим подсчетам, здесь пока что рынок стагнирует, но не падает».

Больше, чем в России, рынок падает только на Украине — на 44,3% в годовом выражении и на 53,8% с начала 2015 года. На третьем месте — Бельгия (8,8% и 4,2% соответственно). Наибольшую активность на рынке деловой авиации в Европе, как и в начале 2015 года, показали Франция, Германия, Великобритания, Швейцария, Италия и Испания. Уверенный рост показывает только Франция: с начала года в страну было выполнено 46,6 тыс. рейсов (рост с начала года 1,8%, по сравнению с январем–апрелем прошлого года



Фото: Дмитрий Петроченко

продолжение

— 2,4%). В Германии также зарегистрирован рост перевозок на 3,8% (по сравнению с январем–апрелем 2014 года). В остальных странах еврозоны также заметно снижение деловых авиаперевозок. Так, например, в годовом выражении снизились авиаперевозки в Великобританию (на 0,9%), Швейцарию (2,8%), Италию (2,9%) и Испанию (4,1%).

Что касается аэропортов, то, по данным WingX Advance, Внуково вновь стал самым проблемным аэропортом. Снижение объемов рейсов бизнес-авиации с начала года составило 17%, в годовом исчислении — 16,4% (по этому пункту больше потерял только испанский аэропорт Бараксас — 18,4%). На

данный момент Внуково — шестой в Европе аэропорт по количеству рейсов бизнес-авиации (всего с начала года — 3217 рейсов). Правда, еще совсем недавно, в феврале 2015 года, Внуково находился в пятерке наиболее «занятых» аэропортов, но мартовское снижение объема бизнес-перевозок не позволило аэропорту удержать эту позицию.

Сокращение рынка бизнес-авиации началось еще в конце прошлого года, однако наиболее серьезные изменения начались в январе 2015 года, рынок просел примерно на 20%. Тогда участники рынка отмечали, что бизнесмены и крупные компании, владеющие собственными джетами, почувствовав на себе по-

следствия кризиса, начали чаще пользоваться обычным бизнес-классом. Более того, тогда наметилась тенденция отказа от дорогих самолетов в пользу более доступных.

«Топ-менеджеры все чаще пересаживаются в бизнес-класс, динамика продаж таких билетов у основных авиакомпаний устойчиво растет. По моим ощущениям, в бизнес-класс пересаживается примерно 5–7% при падении рынка на 25–30%. Также наращивает обороты тенденция смены самолетов на более доступные модели», — говорит Бахтин.

Источник: Известия



Фото: Дмитрий Петрович

Зарисовки из Барселоны

Испания для наших соотечественников была, да и остается, олицетворением страны веселых и жизнерадостных людей, идеальной погоды, и, отчасти, неплохим местом для «длинных» инвестиций, например, в недвижимость. С середины 90-х годов прошлого века русская речь здесь повсюду и сами испанцы понемногу привыкли к странным, но безобидным соседям с востока. Экономика Иберии никогда не отличалась «сильными рейтингами», но «климат» страны с лихвой компенсировал казне недостающие поступления за счет массового туризма. С годами количество россиян, желающих не только отдохнуть на красивейших курортах страны, но и приобрести недвижимость в Испании, иногда весьма respectable, только росло. И даже сейчас в непростой экономической период для России, да и Европы, именно Испания меньше всего пострадала от оттока наших соотечественников. Тому есть множество причин.

BizavNews решил подробно рассказать о деловой авиации Испании: о трендах на рынке и возможностях для клиентов из России. Мы побывали в Барселоне, Мадриде и Ибице. Нашим гидом в путешествиях стал самый молодой, но амбициозный игрок на испанском рынке бизнес-перевозок – компания FlyNAYOX, в лице директора компании Борха Перера и коммерческого директора Роберто Трухильо.

А начнем мы с Барселоны, с аэропорта El Prat. Мы прилетели в самый «мертвый» месяц в году, но смогли по достоинству оценить те объемы, которые обслуживает аэропорт. Самолеты взлетают и садятся каждые сорок секунд, а география полетов – от Каракаса и Буэнос-Айреса, до Пекина, Сингапура и Токио. Летом же здесь царит «управляемый коллапс», но и с такими объемами аэропорт справляется без проблем. А самым неожиданным открытием стал комплекс деловой авиации (General Aviation

Terminal), который был построен и эксплуатируется в отдельном секторе аэропорта и имеет просто фантастическую площадь. Основными провайдерами услуг в бизнес-терминале являются три компании, крупнейшими из которых являются Gestair и Menzies Aviation Spain/Signature Select. Провайдеры ТОиР – Gestair Maintenance, Textron Aviation, Hispanica de Aviation.

Управляющая испанскими аэропортами компания AENA не особо «тревожит» бизнес-операторов какими-либо серьезными ограничениями, однако они все-таки есть. Несмотря на то, что аэропорт работает круглосуточно, в период высокого летнего сезона приоритет отдается многочисленным чартерным авиакомпаниям, да и линейные перевозчики в летние месяцы серьезно прибавляют. В отличие от Мадрида, где существует ряд ограничений по прилету бизнес-джетов и приоритет отдается коммерческим перевозчикам, в Барселоне пока все спокойно. Хотя в ближайшее время и здесь без «инноваций» не обойдется. Рост пассажиропотока напрямую влияет на доступность слотов.

Поэтому наши коллеги из FlyNAYOX рекомендуют позаботиться об организации полета заранее, особенно в летний период. Все остальное: разрешения на полет, хендлинг, топливообеспечение и сервисные услуги FlyNAYOX делает достаточно быстро, при этом предлагая клиентам самостоятельный выбор основных провайдеров услуг. И хотя вертолетный трансфер в Барселоне не особо популярен, по желанию клиентов FlyNAYOX организует полет в любом направлении, включая соседние города. Но особой популярностью, именно среди наших



Фото: Дмитрий Петрович

продолжение ►

соотечественников, пользуются вертолетные перелеты в соседнюю Андорру, которая, практически не пострадала от спада активности. В летние месяцы бизнес-трафик аэропорта зашкаливает за отметку в 80 ежедневных рейсов, зимой цифры чуть скромнее – 30-35 рейсов.

Но вернемся к VIP-терминалу. Все таможенные и пограничные формальности пассажиры проходят в современном зале пассажирского терминала и занимают чуть более 10 минут. Общая площадь General Aviation Terminal, который был открыт в 2000 году, составляет 2200 кв.м., и работает он в режиме 24/7. Здесь можно провести деловую встречу и просто отдохнуть, к услугам клиентов три современных VIP-зала и переговорные комнаты со всем необходимым оборудованием. Переговоры с партнерами можно организовать и в городе, сочетая приятное с полезным – центр Барселоны связан с аэропортом современной автострадой, а время в пути составляет около получаса. Позаботились в терминале и об условиях для экипажей, к услугам которых комфортные зоны отдыха и современный брифинг-рум.

Трансфер пассажиров до самолета осуществляется на роскошном лимузине или комфортабельном минивене. Хотя все здесь находится очень компактно, несмотря на большие размеры перрона.

Для бизнес-джетов различных классов, от небольших Cessna Citation CJ1 до Airbus Corporate Jet и Boeing 747/777, предусмотрено более 40 основных парковочных мест и около тридцати дополнительных с собственной магистральной рулежной дорожкой, соединенной с взлетно-посадочной полосой. Топливообеспечение предлагают сразу несколько ведущих провайдеров, и клиентам доступна оплата большинством популярных карт.



Единственное, что сразу бросилось в глаза – отсутствие местных бизнес-операторов. За последние несколько лет их место заняли многочисленные зарубежные управляющие компании и долевые авиакомпании, такие как NetJets Europe, TAG Aviation, ExecuJet или VistaJet. Этому есть объяснения, связанные с особенностями таможенного законодательства страны, «демократическим» подходом в организации международного воздушного сообщения и почти тотальным желанием испанских владельцев бизнес-джетов отдавать собственные воздушные

суда в управление иностранным компаниям. Как же нам это знакомо по российскому рынку.

Но все же именно в Барселоне базируются основные крупные испанские операторы с весьма конкурентным парком бизнес джетов – Executive Airlines и Gestair, которые работают в смешанных сегментах, предлагая как чартерные перелеты, так и услуги по

продолжение ►

управлению воздушными судами. Но чтобы разобраться в особенностях испанских перевозчиков, нужно время. FlyNAYOX же, который имеет партнерские отношения с большинством компаний, всегда сможет предложить оптимальный вариант. Клиент может заказать как разовый перелет, так и выкупить летные часы. Ценообразование в стране весьма любопытное. К себестоимости полета, как правило, прибавляется «интерес» в размере не более 5-7%. Поэтому стоимость летного часа для клиента весьма приятна. Так, на Falcon 900EX можно «улететь» за \$4400 в час, пакет наземных услуг и вовсе символический – \$750-1200.

Основными «рабочими лошадками» в Барселоне остаются многочисленные Cessna Citation. Для более длительных перелетов по Европе, в Россию и на Ближний Восток используются Gulfstream G200, Dassault Falcon 900/2000, есть и «серьезные» машины, класса Gulfstream G550. Все самолеты, которые предлагает FlyNAYOX, достаточно молодые – возраст от двух до семи лет, с прекрасными салонами и соответствующей «начинкой». В FlyNAYOX не скрывают, что российские направления являются приоритетными для компании по причине большого количества русских в Испании. Однако открывать в самое ближайшее время представительство в Москве

FlyNAYOX не торопится, хотя в бизнес-плане компании данный пункт присутствует.

«Одна из главных целей FlyNAYOX – выйти на российский рынок. Несмотря на нестабильность трафика, вызванного действиями ЕС, мы считаем, что Россия является потенциальным рынком для нашего бизнеса. Мы не говорим только о трафике России-Испания, но и для повышения пропускной способности из России в другие европейские страны и даже больше, чтобы дополнительно укрепить внутренний трафик. Именно поэтому открытие российского офиса с местным персоналом и нашим опытом ведения бизнеса – один из наших приоритетов, но немного позже», – комментирует г-н Перера.

Для своих клиентов FlyNAYOX подготовила специализированные пакеты FlyDIFFERENT и FlyEXCLUSIVE, которые рассчитаны на совершенно разные целевые аудитории. Делая ставку на российских клиентов, FlyNAYOX разработала и русскоязычную версию сайта, которая была запущена в апреле.

«FlyNAYOX был создан в соответствии с концептом индивидуального подхода к каждому клиенту: Вас всегда будет обслуживать индивидуальный помощник по всем вопросам, касающимся подготовки вашего перелета. Благодаря эксклюзивной программе FlyWATCH, коммерческий и эксплуатационный департаменты FlyNAYOX доступны 24 часа, 7 дней в неделю. Ну и конечно же наши клиенты всегда защищены, благодаря программе полного страхового покрытия FlySAFE. Нет ничего лучше, чем иметь план «Б» – FlyNAYOX заменяет самолет в случае, если перелет не может быть совершен в связи с форс-мажорными обстоятельствами», – резюмирует г-н Трухильо.

В одном из ближайших номеров мы продолжим рассказ об испанских аэропортах и основных игроках на рынке деловой авиации.



Фото: Дмитрий Петроченко