



BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 13 (166) 6 апреля 2013 г.

Первая апрельская неделя выдалась богатой на новости с российского рынка. Наконец-то закончились формальности с тендером по аренде ангарного корпуса и здания бизнес-терминала в Домодедово - АВКОМ-Д остается «дома». Сразу несколько компаний получили новую технику – ЮТэйр первые «отечественные» AW139, а Premier Avia не совсем отечественный, но абсолютно новый Legacy, который стал первым поставленным в этом году в Россию бизнес-джетом. Много позитивных новостей пришло из стана организаторов вертолетной выставки HeliRussia. Если ничего не повлияет на подготовку за оставшийся месяц, то мы увидим мероприятие мирового масштаба с очень серьезной программой. Российский рынок бизнес-перевозок интересуют компании в совершенно разных профилях. На этой неделе стало известно, что авиационные власти карликового государства Сан-Марино назначают представителя в Москве, и они уверены, что наш рынок станет наиважнейшим.

Из мировых новостей можно выделить «переезд» ветерана бизнес-авиации Яна Лундоу из Москвы в Амстердам. Бывший глава Jet Aviation Moscow Vnukovo возглавит сервисный центр Bombardier в Амстердаме, однако в московской компании уверены, что смогут найти достойную замену уже в ближайшее время. Тем временем, основные производители осуществляют поставки бизнес-джетов строго по графикам, что позволяет надеется на хорошие итоги года.

А впереди нас ждет время больших выставок. АВАСЕ и ЕВАСЕ станут первыми площадками в этом году, на которых можно будет делать предварительные прогнозы развития отрасли до конца года.



«АВКОМ-Д» остается в Домодедово

Вступил в действие новый арендный договор по аренде ангарного корпуса и здания бизнес-терминала, заключенный между «АВКОМ-Д» и аэропортом «Домодедово»

стр. 15



Рынок направляет развитие HeliRussia

В преддверии российской выставки можно подвести некоторые итоги 2012 г. по поставкам зарубежной техники в Россию, а также по произведенным отечественным вертолетам

стр. 18



Петербургский «Фарнборо»

Наконец-то в Северной столице появилась реальная альтернатива московским аэропортам бизнес-авиации. Центр Бизнес Авиации «Пулково-3» не чем не отличается ни по функциональности, ни по стандартам от аналогичных комплексов в Европе

стр. 20



Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации.

За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: +23,9%; Индекс спроса в Европе: -11,4%

стр. 23



ДОСТУПЕН ДЛЯ ПОЛЕТОВ

Gulfstream G280

Новый тип

ОАО «Авиакомпания «ЮТэйр» (UTair Aviation) приступила к эксплуатации нового типа вертолетов - AW139 компании AgustaWestland. В настоящий момент эксплуатируется 2 машины, в целом контракт предусматривает летно-техническую эксплуатацию 10 подобных воздушных судов.

Воздушные судна в VIP-конфигурации будут использоваться преимущественно для выполнения корпоративных перевозок на территории России. Все машины оснащаются противообледенительной системой.

«Ввод в эксплуатацию в короткие сроки 10 вертолетов нового типа потребовал выполнения большого объема работ по подготовке летного и технического

персонала, созданию инфраструктуры обслуживания. Успех этой работы еще раз продемонстрировал профессионализм и возможности «ЮТэйр» как эксплуатанта вертолетов разных типов», – сообщил Алексей Виноградов, президент «ЮТэйр-Вертолетные услуги».

«ЮТэйр» обладает большим опытом летно-технической эксплуатации как собственных вертолетов, так и воздушных судов, принадлежащих сторонним заказчикам. Это дает возможность клиентам пользоваться всеми преимуществами оперативного использования вертолетов, не беря на себя дополнительные нагрузки на создание и поддержание собственной технической базы, найм и подготовку экипажей.

AW139 уже собирается в России





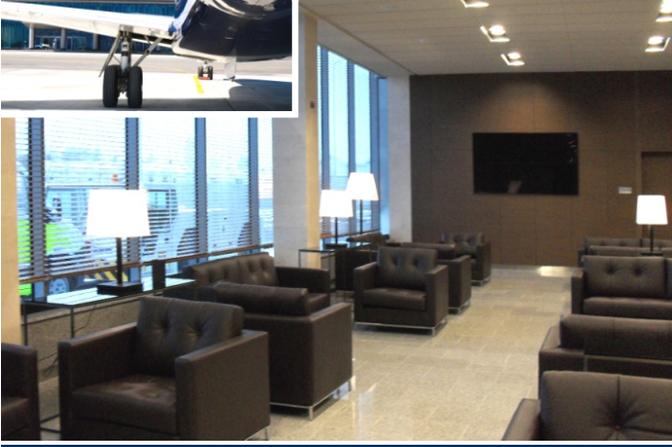
PULKOVO-3

center for business aviation









Тел./Факс: +7 (812) 704-3461
Моб.: +7 (964) 342-2817

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

В парке российских бизнес-джетов прибавление

Российская компания Premier Avia приступила к эксплуатации нового Embraer Legacy 650 (бортовой номер RA-02777, 2013 года выпуска). 28 марта 2013 года самолет вылетел из базового аэропорта Embraer в Сан-Жозе-дус-Кампус и 2 апреля, после трех технических посадок в Ресифи, Лас-Пальмасе и Праге, прибыл в Шереметьево.

«Новый Legacy 650 рассчитан на перевозку 13 пассажиров, имеет салон с трехзонной компоновкой, что позволяет устроить в салоне купе для отдыха с раскладным диваном, отделенное перегородкой и плотной сдвижной шторкой, и будет находиться в управлении нашей компании», - прокомментировали BizavNews в Premier Avia.

Салон бизнес-джета выполнен в соответствии с требованием клиента. «Умная» система управления

электроникой салона Honeywell Ovation Select с сенсорным управлением обеспечивает цифровую связь по всему самолету и выводит трехмерную карту полета в высоком разрешении на дисплеи, которыми при желании можно оснастить каждое пассажирское кресло. Благодаря новой звукоизоляции уровень шума внутри заметно ниже, чем в Legacy 600.

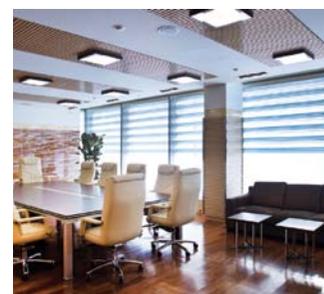
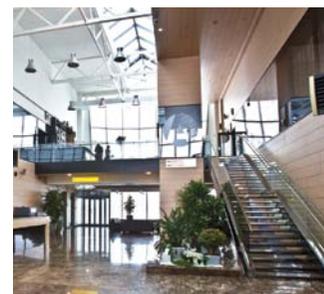
Самолет будет базироваться в бизнес-терминале Premier Avia, аэропорт Шереметьево.

Авиакомпания Premier Avia входит в группу компаний Premier. Помимо выполнения чартерных рейсов, компания занимается аэропортовым бизнесом и менеджментом воздушных судов. В настоящее время парк перевозчика состоит из самолетов Boeing Business Jet, Embraer Legacy 600, Bombardier Global Express, McDonnell Douglas 87, Hawker 700.



Техническая посадка Лас-Пальмасе: еще с заводскими номерами, но уже с российским флагом.
Фото Alejandro Hernández León, www.planespotters.net

КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Центр Деловой Авиации
в международном аэропорту Шереметьево

АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А»

ТЕЛЕФОНЫ: (495) 578-50-00 / (495) 926-71-17 / WWW.AVIA-GROUP.RU

Прибалтика – место встречи бизнес-авиации

Британский организатор конференций, компания Aeropodium, 11 апреля 2013 года проводит в Эстонии «Балтийский саммит деловой авиации». Мероприятие будет проходить в Таллинском аэропорту.

«Профессионалы отрасли бизнес-авиации со всего мира примут участие в общении самого высокого уровня – и Таллин, находящийся в самом сердце Балтики, является идеальным местом для проведения такого мероприятия», говорит генеральный директор и основатель Aeropodium Панайотис Панагопулос (Panagiotis Panagopoulos).

На таллинском саммите будут изучаться все аспекты деловой авиации в Балтийском регионе, а также новые возможности для развития бизнеса в этой отрасли. В центре внимания этого мероприятия будут на страны, которые расположены вдоль побережья Балтийского моря: Дания, Эстония, Латвия, Финляндия, Германия, Литва, Польша, Россия и Шве-



ция. По мнению организатором, саммит предоставит уникальную возможность обсудить с ведущими специалистами на Балтике будущее бизнес-авиации, узнать о последних событиях, изучить региональный рынок авиатакси, обсудить различные бизнес-модели, узнать о развитии региональной инфраструктуры.

Основным докладчиком будет Ахти Кунингас, заместитель генерального секретаря Министерства экономики и коммуникаций Эстонии. Также в качестве докладчиков выступают:

- Дерек Блум, партнер, Capital Legal Services
- Дэвид Чемберлен, адвокат, Gates and Partners
- Ян Кларк, партнер, Clark Ricketts
- Петр Гравесен, региональный менеджер, Air Support
- Мартин Кено, менеджер по авиационным услугам, ICM Aviation
- Алексей Кулаковский, Член Правления, Panaviatic
- Ристо Мязотс, главный инженер, Air Maintenance Estonia
- Роб Моррис, консультант/старший авиационный аналитик, Ascend
- Эрик Сакков, Член Правления, Аэропорт Таллинн
- Паоло Соммарива, генеральный директор, FL3XX
- Дэвид Велупиллаи, директор по маркетингу и коммуникациям, Airbus Corporate Jets

Стоит отметить, что это мероприятие не первое в Прибалтике, которое нацелено на сегмент бизнес-авиации. 25-26 октября 2012 года Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации России провела в Риге «I-й Балтийского форума деловой авиации: точка встречи».



РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

Международный аэропорт «Казань»,
г. Казань, Республика Татарстан,
26 апреля 2013 года

www.rubaa.ru/kazan2013

Авиарегистр Сан-Марино приходит в Россию

Авиационные власти Сан-Марино, спустя четыре месяца после запуска нового регистра воздушных судов (San Marino Aircraft Registry), назначают двух представителей (авиационных инспекторов) – в Лондоне и Москве. По мнению представителей San Marino Aircraft Registry, именно в столицах этих двух стран наблюдается наиболее активный рост количества владельцев частных воздушных судов.

Как сообщается в официальном релизе ведомства, основными задачами представителей San Marino Aircraft Registry будут консультации по правовым вопросам включения самолетов в регистр страны и оказание практической помощи при оформлении регистрации самолета. В ведомстве также обещают, что в будущем процедура регистрации воздушного судна станет еще более простой, что позволит увеличить количество регистрируемых ежегодно самолетов в два раза.

Напомним, что авиационные власти Сан-Марино ввели новый регистр воздушных судов в партнерстве с американской компанией Aviation Registry Group.

В настоящее время эта компания также управляет оффшорным реестром Арубы. Выгодное географическое положение «карликового» государства, которое не имеет собственного аэропорта, но окружено со всех сторон итальянской территорией с развитым бизнес-трафиком, подтолкнуло власти Сан-Марино к поиску дополнительных источников дохода на развитие собственного города-государства. Вся регистрационная работа отдана на аутсорсинг Aviation Registry Group, которая выполняет все технические работы, включая обеспечение высоких стандартов безопасности, конкурентное ценообразование и гибкое обслуживание нового оффшорного реестра. Сейчас регистрация в Сан-Марино доступна исключительно для частных самолетов, но в конечном итоге планируется открыть регистр для коммерческих лайнеров. Власти Сан-Марино согласились соблюдать стандарты Европейского агентства по авиационной безопасности.

За четыре месяца работы San Marino Aircraft Registry было зарегистрировано около 50 воздушных судов.



Jet Transfer
BUSINESS AVIATION

Bell Helicopter On a Mission
A Textron Company

Jet Transfer -
официальный представитель
Bell Helicopter
в России и на Украине

+7 (903) 969 56 03
www.bellhelicopter.jetttransfer.ru

В центре внимания – Азия

Азиатская конференция и выставка деловой авиации AVACE-2013 в этом году пройдет с 16 по 18 апреля в Международном аэропорту Хунцяо в Шанхае на территории Hawker Pacific Business Aviation Service Centre. Организаторы (NBAA и AsBAA) ожидают, что шоу посетит около 7000 участников, что почти в два раза больше, чем пришло в прошлом году.

По расчетам NBAA, 84% экспонентов прошлого года возвратятся в Шанхай для повторного участия в мероприятии, а общее число участников увеличится с 156 в прошлом году до более 175 в этом.

На статической стоянке в Международном аэропорту Хунцяо планируется показать более 30 самолетов, что опять же больше, чем было в прошлогодней выставке – в 2012 году посетители смогли осмотреть 27 воздушных судов. Причем, в основном будут представлены бизнес-джеты с большим салоном, которые так популярны в Азии.

Деловая программа выставки будет сосредоточена на вопросах регулирования отрасли в регионе, на экономических проблемах, а также на эксплуатационных улучшениях в работе операторов. Решение этих вопросов, а также другие рекомендации, должны помочь бизнес-авиации работать в регионе с необходимой гибкостью.

Кроме политических тем, важных для AsBAA, операторы смогут поучаствовать в образовательных семинарах, на которых будет сделан упор на улучшении безопасности. И Международный стандарт IS-BAO будет в центре внимания этих программ.

Осторожный рост

Издание AIN выпустило очередной отчет о состоянии рынка FBO. На этот раз исследование затронуло рынок Соединенных Штатов. В прошлом исследовании, опубликованном в мае 2012 года, рассматривались Европа, Ближний Восток, Африка и Азия.

Для американского рынка FBO прошлый год складывался так же, как и 2011. То есть, весь год провайдеры надеялись на восстановление рынка и рост операций через свои объекты, однако надежды на всплеск пришлось оставить и в этот раз. По данным FAA, американский трафик бизнес-джетов в прошлом году продолжил медленное, но неуклонное восхождение, которое наблюдается с начала рецессии в 2008 году. Но пока объем годового трафика все еще почти на 850000 операций меньше, чем во время пика 2007 года – 4824960 операций.

Несмотря на то, что в прошлом году наблюдался рост более чем на 0,5%, что соответствует более 25000 операциям, внутренний трафик претерпел некоторое снижение после двух лет роста. А общий рост количества операций был достигнут благодаря международным полетам, которые увеличились по сравнению с 2011 годом на 5,5%.

По информации издания, в течение последних нескольких месяцев эти цифры получили новый импульс. С ноября 2012 по январь 2013 внутренние перевозки увеличились более чем на 1%, по сравнению с тем же периодом годом ранее, а международный трафик вырос на 6,5%.

Отчет [AIN 2013 FBO Survey - The Americas](#)



J.A. Air Center в Aurora Municipal Airport признан лучшим в Северной Америке

Кейтеринг становится «мобильным»



Компания SkyPoint анонсирует запуск нового мобильного приложения для Apple и Android. Уже совсем скоро клиенты смогут совершать заказы, следить за их выполнением, оперативно вносить изменения и общаться с менеджерами в режиме реального времени, используя телефон и планшет. Приложение позволит быстро и качественно решать задачи в рамках заказа питания для бизнес-джетов.

«За 2 года работы в сфере кейтеринга для бизнес-авиации мы учли все пожелания и предложения наших партнеров и уже совсем скоро будем готовы предложить совершенно новый формат заказа питания через мобильное приложение. Это актуальное решение для SkyPoint и для сегмента рынка в целом», - прокомментировал Дмитрий Кузнецов, генеральный директор SkyPoint.

SkyPoint предлагает клиентам идеальное сочетание цены, комфорта и качества, которые привычны для привилегированных пассажиров. Разнообразие меню и уровень сервиса всегда соответствуют пожеланиям клиента. Мобильное приложение станет значительным вкладом в поддержание высокого уровня услуг в современных условиях.

Официальная презентация мобильного приложения состоится на европейской выставке бизнес-авиации в Женеве EBACE 2013.

Десять лет на высоте

3 апреля 2013 года «Уральской вертолетной компании – URALHELICOM» исполнилось 10 лет. За это время компания успела зарекомендовать себя на авиационном рынке России, как надежный поставщик и организация с высококвалифицированным и качественным обслуживанием вертолетов, от европейской части до Дальнего Востока. Объем поставленных клиентам вертолетов за 10 лет составил более 140 машин различных типов и модификаций, более 50 вертолетов находится на сервисном обслуживании компании. За эти годы, через URALHELICOM прошли подготовку более 200 технических специалистов и инженеров, а так же более 100 пилотов получили допуски на разные типы вертолетов.

«Сотрудники URALHELICOM постоянно проходят необходимую аттестацию на заводах-изготовителях и в авиационных учебных центрах. Наша служба ИАС год за годом совершенствует свои навыки в обслуживании вертолетов. Так, в начале 2000-х нами была открыта первая в России станция по техническому обслуживанию и ремонту вертолетов Robinson, затем станция по типу BO105 Eurocopter. Следующим этапом мы начали обслуживать вертолеты EC130 Eurocopter. Стоит отметить, что в 2010 году мы получили допуск и выполнили первый капитальный ремонт вертолета R44 Robinson в России», - комментируют в URALHELICOM.

Каждый год URALHELICOM поставляется десятки новых и ресурсных вертолетов Robinson и Eurocopter. В 2010 году компания поставила в Россию 1-й вертолет R66 Robinson. URALHELICOM успешно участвует и в государственных тендерах на поставку и обслуживание авиационной техники для различных отраслей: например, в 2012 году компанией был поставлен

вертолет EC135 Eurocopter с медицинским салоном для работы на Олимпиаде в Сочи.

В начале текущего года URALHELICOM открыла станцию технического обслуживания по типу Eurocopter EC130B4, полностью соответствующую российскому законодательству. В настоящее время наша компания обслуживает 7 вертолетов EC130B4 и организовала обучение более 3-х десятков специалистов лётно-технического состава, допущенных к пилотированию и техническому обслуживанию вертолетов данного типа. В следующем году компания планирует осуществить еще четыре поставки вертолетов Eurocopter EC130B4 в Россию. Кроме этого, в ближайшее время, URALHELICOM планирует открыть еще 3 линейных станции по техническому обслуживанию и ремонту по типам вертолетов R44, R66, EC130, EC145 в разных регионах России.



NasJet получил Citation Excel

Несмотря на продолжающуюся политическую нестабильность в ближневосточном регионе, бизнес-оператор из Саудовской Аравии NasJet, планирует закончить 2013 год ростом в 20%. Кроме этого, оператор придерживается графика поставок новых бизнес-джетов, и, согласно ранее опубликованным планам, планирует увеличить парк воздушных судов до 75 самолетов, в который войдут собственные самолеты и находящиеся в управлении компании. Сейчас компания эксплуатирует 65 самолетов.

3 марта 2013 года оператор получил очередной самолет (новый тип в авиапарке) – восьмиместный Cessna Citation Excel. По мнению менеджмента NasJet, этот бизнес-джет заложит основу «регионального» парка компании и в будущем количество самолетов этого класса будет увеличиваться.

По словам президента компании Сулеймана аль Хамдана, NasJet входит в топ-20 компаний по воздушному флоту, находящемуся как в собственности, так и в управлении. «Клиенты охотно передают свои воздушные суда под управление нашей компании. И вдвойне приятно, что в последнее время прослеживается устойчивая тенденция роста клиентов вне зоны Персидского залива. Также мы очень внимательно относимся и к собственному флоту. Развитие чартерных перевозок и долевого владения – одна из основных задач нашего развития», – комментирует г-н Хамдан.

В настоящее время общая стоимость активов NasJet составляет \$ 1,5 млрд. Сейчас собственный флот NasJet состоит из самолетов Gulfstream G550/450, Dassault Falcon 2000LX и Hawker 750/800. Компания была образована в 1999 году и базируется в Международном аэропорту Эр-Рияд.

Мальта становится привлекательной для бизнес-операторов

Компания VistaJet продолжает увеличивать свое присутствие на Мальте. Выбор этого острова в качестве нового филиала оператора является продолжением глобальной стратегии компании по расширению бизнеса. Данное решение было принято сразу же после объявления о крупнейшей в бизнес-авиации сделки по приобретению самолетов Bombardier.

Сейчас перевозчик базируется на острове четыре самолета Bombardier Global 5000/6000, которые внесены в авиационные реестры страны, а операционную деятельность компания начала в мае 2012 года (сейчас в филиале работают 50 сотрудников). В третьем квартале текущего года VistaJet откроет новый сервисный и инженерный центр, также параллельно будет увеличен и самолетный парк. В 2015 году на острове будут базироваться уже восемь самолетов, причем все новые бизнес-джеты будут исключительно Global 6000 и иметь мальтийскую «прописку».

«Мальта обладает многими преимуществами. Это и геостратегическое расположение острова и весьма благоприятное налоговое законодательство. Мы

планируем за несколько лет превратить мальтийский филиал в некий форпост для полетов из Европы в Африку и Юго-Восточную Азию, тем самым продолжая инвестировать в новые проекты по созданию оптимальной инфраструктуры для нашей работы», – комментирует глава компании Томас Флор.

Пожалуй, впервые VistaJet планирует не только увеличить собственный трафик, но и начать развивать относительно новые для себя сегменты. Так, в частности, на Мальте оператор создаст современный центр ТОиР и департамент по подготовке авиационного персонала.

В VistaJet надеются, что ежегодный рост трафика на Мальте может составить до 10%. И эти прогнозы весьма реальные. В последнее время все чаще Мальта становится местом открытия дочерних компаний ряда крупных операторов. Только за последний год здесь появились филиалы Hangar8 и Avcon Jet. Ну а самым ярким примером успешного бизнеса на острове можно считать создание Comlux Malta.



Все самолеты, зарегистрированные на Мальте, имеют свою уникальную ливрею

Pilatus отчитался за 2012 год

Швейцарский авиапроизводитель Pilatus Aircraft подвел итоги прошлого года. Согласно опубликованным данным, по итогам 2012 года Pilatus Aircraft снизил доход и операционную прибыль по сравнению с аналогичным периодом 2011 года. Валовой оборот компании в 2012 году составил 593 млн. швейцарских франков, а операционная прибыль за этот период составила 38 млн. швейцарских франков. Несмотря на это, объем инвестиций в исследования и разработку в течение года вплотную приблизился к 70 млн. швейцарских франков.

Тем не менее, три крупных контракта на поставку учебно-тренировочных самолетов от военных ведомств Индии, Саудовской Аравии и Катара на сумму в 2,2 млрд. швейцарских франков позволил компании закончить год на мажорной ноте и с уверенностью смотреть в будущее. А всего в 2012 году производитель поставил заказчикам 62 самолета Pilatus PC-12NG, что всего лишь на один самолет меньше, нежели годом раньше. Сейчас в мире эксплуатируется порядка 1200 самолетов семейства PC-12.

В текущем году производитель планирует приоткрыть занавес над проектом PC-24, работы над которым уже идут полным ходом. По предварительной информации, на EBACE-2013 планирует раскрыть планы создания своего первого двухмоторного реактивного самолета корпоративного класса. Швейцарская компания не скрывала существования такой программы – за последние несколько лет PC-24 несколько раз упоминался в открытых источниках. Однако подробности не разглашались, не было и определенности, будет ли новый самолет двухмоторным винтовым или одномоторным реактивным. Но в конце 2012 года Pilatus подтвердил, что создает двухмоторный реактивный самолет.

В марте Bombardier поставил 18 бизнес-джетов

Как стало известно BizavNews, в марте 2013 года канадский авиапроизводитель Bombardier Aerospace поставил заказчикам 18 бизнес-джетов.

Поставка 13-ти самолетов пришлось на семейство Global (5000/6000). Шесть воздушных судов получили американские заказчики, по два бизнес-джета ушло в Австрию и остров Мэн, и по одному в Бразилию, Индию и на Мальту. За этот же период производитель поставил пять самолетов семейства Challenger (300/604/605). Американские заказчики получили два самолета, и по одному бизнес-джету было отправлено в Великобританию, Судан и остров Мэн. Данные по поставкам самолетов семейства Learjet пока не готовы. Предварительно производитель поставил три самолета этого семейства.

Напомним, что по итогам 2012 года компания Bombardier Aerospace поставила 179 бизнес-джетов, что на 16 больше, чем в 2011 году. По типам самолетов компания изготовила: 24 Learjet 40XR/45XR, 15 Learjet 60XR, 48 Challenger 300, 34 Challenger 605, четыре Challenger 850 и 54 Global 5000/6000.

Также в течение прошлого года Bombardier Business Aircraft получила 343 чистых заказа, по сравнению с 191 заказом в 2011 году, включая два крупнейших заказа в своей истории – твердый заказ от VistaJet на 56 самолетов Global на сумму \$ 3,1 млрд. и твердый заказ от NetJets на 100 самолетов Challenger на сумму \$ 2,6 млрд. Но даже без учета этих двух заказов и заказа от NetJets в 2011 году, портфель заказов на деловые самолеты в 2012 году вырос на 43%.



Rizon Jet взялся за Пакистан

Катарский оператор бизнес-авиации Rizon Jet существенно расширил перечень услуг в аэропортах Доха и Лондон (Биггин Хилл). 3 апреля 2013 компания получила официальное разрешение Департамента гражданской авиации Пакистана на техническое обслуживание и ремонт бизнес-джетов с регистрацией страны.

Сейчас в Пакистане эксплуатируется 38 деловых самолетов (из них 14 – турбовинтовых). Средний возраст самолетов превышает 15 лет, при этом бизнес-трафик в стране за последние два года рос в среднем на 6–8%. По данным Департамента гражданской авиации Пакистана, количество самолетов, ввезенных в страну в течение следующих двух лет, может составить до 40 машин, как новых, так и приобретенных на вторичном рынке.

Сейчас в аэропортах Дохи и Лондона Rizon Jet предоставляет услуги ТОиР (Part 145) владельцам самолетов зарегистрированных на Арубе, Бермудах, Каймановых островах, ОАЭ, Бахрейне и Катаре, и теперь в Пакистане. Но самый лакомый кусок – бизнес-джеты с острова Мэн, пока не доступен для катарской компании. Многочисленные переговоры ведутся на протяжении двух лет, но реальных результатов пока достичь не удалось.

По итогам 2012 года компания выполнила 1039 рейсов из Международного аэропорта Доха (всего было выполнено 1472 рейса) в 91 аэропорт мира. Однако непростые взаимоотношения с катарскими авиационными властями внесли свой отпечаток в бизнес Rizon Jet и разрешение конфликтной ситуации в скором будущем вряд ли стоит ожидать.

Ян Лундоу переехал из Москвы в Амстердам

3 апреля 2013 года Bombardier Aerospace назначил на должность генерального директора сервисного центра в Амстердаме ветерана отрасли Яна Лундоу. До этого момента г-н Лундоу работал главой Jet Aviation Moscow Vnukovo.

Г-н Лундоу имеет 30-летний опыт работы на различных управляющих должностях в коммерческих и деловых операторах и провайдерах по техобслуживанию Великобритании и Европы. Он широко известен за умение выстраивать прочные отношения в сообществе операторов и регулирующих органов, что важно для успешного управления при послепродажном обслуживании, а также для международного развития бизнеса.

«Наш сервисный центр в Амстердаме стал опорой для сотен операторов бизнес-джетов Bombardier, работающих в Европе. Компетентность и предприимательская хватка Яна будут направляющей силой, которая позволит превзойти то, что клиенты ожидают от обслуживающей команды OEM-производителя», сказал Стэн Янгер, вице-президент Bombardier Aircraft по центрам обслуживания. «Ян всю свою карьеру создавал тесные связи с операторами по всей Европе. Вся наша команда с нетерпением ждет обмена знаниями и передовым опытом для поддержания позиций в глазах наших клиентов».

Сервисный центр Bombardier в Международном аэропорту Амстердама «Схипхол» является одним из девяти OEM-центров Bombardier. Он начал работу в 2010 году, и сразу же предприятие начало увеличивать штат в ответ на растущий спрос. Кроме этого, компания предусмотрела возможность реконструкции и расширения своих объектов, ведь с 2010 года



техцентр в Амстердаме каждый год увеличивал среднемесячный объем обслуженных самолетов.

В настоящее время в Европе базируется более 560 бизнес-джетов Bombardier.

Начались поставки Phenom 300 U.S.

Embraer сообщает о поставке неназванному американскому заказчику первого самолета Phenom 300, собранного на заводе в Мельбурне (Флорида, США). Первый Phenom 300, собранный в США, выкатился из сборочного цеха и совершил свой первый полет в декабре прошлого года и до настоящего момента эксплуатировался как демонстратор компании.

«Это важный этап для нашего предприятия», говорит Фил Крулл, управляющий директор американского подразделения Embraer. «Сокращение времени производства в два раза по сравнению с первым Phenom 100 означает, что процесс отладки производства уже доведен до совершенства. В ближайшие месяцы мы планируем достичь темпа производства до восьми самолетов в месяц, что будет означать полную загрузку производственных мощностей».

В компании уверены, что Phenom 300 повторит счастливую судьбу своего младшего брата. В течение 2013 года Embraer планирует выпустить на заводе во Флориде 15 Phenom 300 и 24 Phenom 100, которые будут предназначаться для клиентов из Северной Америки.

В 2011 году в аэропорте Мельбурн была открыта сборочная линия, а с появлением в 2012 году нового офисного здания площадью в 5400 кв.м. завершилось строительство полномасштабного комплекса Embraer на территории США.

Первый Phenom 100 «Made in USA» был выпущен в конце декабря 2011 года и поставлен американской компании AirShare (в настоящее время оператор эксплуатирует более 20-ти подобных машин и имеет контракт на поставку 22 легких джетов до 2015 года). В настоящее время поставлено 14 самолетов этого типа эксплуатантам из США, Канады и Мексики.

NBAA заступает за «малышей»

Национальная ассоциация деловой авиации США (NBAA) объявила о том, что Федеральное авиационное управление (FAA) недавно приняло решение продлить льготные условия по возмещению расходов для операторов небольших воздушных судов, так называемое «Exemption 7897» или более известное как «NBAA's Small Aircraft Exemption» (Льгота NBAA для малых самолетов). Причем эта норма действует только для членов NBAA.

«Exemption 7897» (Льгота 7897) позволяет операторам поршневых самолетов, а также одномоторных турбинных самолетов и вертолетов, использовать некоторые преференции, доступные по американскому законодательству только операторам крупных реактивных самолетов. В число льгот, о которых NBAA договорилось с FAA, попадает возможность вычета расходов из налогооблагаемой базы при определенных рейсах, выполняемых в соответствии с part 91, раздел F. В частности, указывается на возможность такой льготы при перевозке гостей на самолетах компании или при использовании дочерней структурой воздушного судна компании. Также можно применять эту льготу при совместном или долевым владении воздушным судном.

Эта норма применяется с 1994 года и предназначена только для операторов небольших самолетов. То есть такие операторы, уведомив соответствующие органы, могут применять льготные механизмы, которые ранее были доступны для владельцев самолетов массой более 12500 фунтов (5700 кг), многодвигательных реактивных самолетов или самолетов в долевым владении. Нынешнее Exemption 7897 действует с 1 апреля 2013 года до 31 марта 2015 года, и оно не может применяться операторами, работающими по part 135 или управляющими самолетами в долевым владении (не путать с владельцами долей самолетов).

В 2010 году FAA ослабила еще один запрет, по которому было невозможно возмещение расходов компаниям по перелетам на корпоративном самолете, когда он использовался для личных поездок высших должностных лиц компании. Тогда NBAA также направило в FAA ходатайство о пересмотре этого запрета. Аргументами, приведенными в этом обращении, стали соображения, что сотрудники и топ-менеджеры компаний должны иметь возможность использовать корпоративный самолет, так как они могут быть отозваны по делам компании в любой момент, или план их поездок может быть изменен для решения более важных дел.

В 1993 г. FAA выпустила уточнение, по которому к этому исключению нельзя было отнести «частный перелет» на корпоративном самолете. Как следствие, руководители компаний не могли возместить затраты на личные перелеты за счет предприятия, даже в случае, если пришлось использовать личный самолет для срочного перелета по делам фирмы.

Часто такие полеты совершаются по правилам FAR part 91. По этим правилам полет оплачивает пилот или владелец самолета, и он рассматривается как частный перелет, в отличие от более строгих правил FAR part 135, по которым работают коммерческие перевозчики. До 2010 года компания могла возмещать расходы по перелету на корпоративных самолетах в рамках part 91, только если он осуществляется в рамках деятельности компании.

И в 2010 году, на фоне продолжающегося кризиса, ведомство пошло навстречу компаниям и разрешило возмещать в определенных случаях стоимость частных полетов.

Робкие шаги по либерализации индийского рынка бизнес-авиации

В Индии настоящая «оттепель». Авиационные регуляторы страны (Министерство гражданской авиации Индии) наконец-то приняли долгожданный закон, существенно упрощающий процедуру ввоза в страну практически любых типов самолетов. Согласно опубликованным официальным данным, заявка на импорт воздушных судов (в основном бизнес-класса) теперь будет рассматриваться в кратчайшие сроки и с минимумом бюрократических проволочек. Также отменена часть налогов, взимаемых с владельцев воздушных судов и упрощается схема регистрации воздушных судов.

Однако, как это будет выглядеть на практике, пока не известно. Но основные игроки рынка все-таки воспринимают данное решение с определенной долей оптимизма. В январе 2013 года в Министерство поступило более 50-ти запросов на ввоз новых самолетов, но до принятия закона все они были отклонены. Теперь же, как ожидают производители, активность на индийском рынке должна увеличиться. В настоящее время в стране эксплуатируется 264 деловых самолета (из них 97 турбовинтовых). Согласно прогнозу Bombardier, в период до 2020 года в страну планируется поставить 385 новых деловых самолетов, а с 2021 по 2030 гг. – 945 бизнес-джетов.

Тем не менее, принятие этого закона всего лишь первый шаг по наведению порядка на рынке бизнес-перевозок Индии. По мнению многих аналитиков, индийский рынок, наряду с китайским и российским, один из самых динамично развивающихся. В среднем в год он растет на 10-15%, а к 2017 году он будет оценен почти в \$ 291 млрд. Однако, наравне с позитивными перспективами его развития, существует и ряд серьезных проблем, с которыми операторы сталкиваются каждый день. При этом любые



инициативы, исходящие от компаний, как будто сразу же отправляются чиновниками в архив.

Основными причинами, которые, по мнению экспертов, сдерживают развитие индийского рынка, являются слишком большое время, необходимое для получения разрешения на полет, и скрытый запрет на выполнение внутренних рейсов. Индийские корпорации уже давно задают тон не только в национальной экономике, но и в мировой. А бизнес-авиация для страны – движущая сила, с помощью которой можно оперативно решать достаточно важные вопросы, но все попытки изменить ситуацию до настоящего времени терпели фиаско.

Проблемами индийского рынка серьезно озабочены и в Национальной ассоциации деловой авиации Индии. «Главная проблема кроется в политике правительства в отношении иностранных игроков этого рынка. Жесткие меры, предпринимаемые авиационными властями Индии, связаны прежде всего

с получением разрешений (оформление занимает до 11 дней) и полетами внутри страны иностранными операторами. И это делает рынок практически закрытым для иностранцев. Чиновники считают, что бизнес-джеты – это исключительно игрушки богатых, и какой-либо пользы для развития бизнеса в стране они не несут. Однако, проведенное Национальной ассоциацией деловой авиации Индии (ВАОА) исследование, доказывает обратное положение дел. В 78% случаев услугами бизнес-авиации при международных полетах пользуются представители крупного бизнеса», – комментируют в ВАОА.

Как следствие, многие эксперты утверждают, что бизнес-авиация в стране стала непрактичной, и совершенно не интересна для международных инвестиций. В ассоциации нисколько не удивятся, если в ближайшее время со стороны ряда государств будут введены определенные санкции в отношении воздушных судов с индийскими префиксами. И только с реальным усилением позиций ВАОА возможны уступки со стороны авиационных властей Индии, которые станут началом реальных реформ на рынке бизнес-перевозок этой перспективной страны.

Принятие нового закона, по мнению представителей ВАОА, совершенно правильный, и самое главное своевременный шаг, продвигающий законодательство страны к мировым стандартам. «Мы рады, что профильное министерство, наконец, прислушалось к потребностям рынка, для которого импорт самолетов является жизненно необходимым. Мы надеемся, что это постановление станет первым шагом, и тенденция к либерализации воздушного законодательства продолжится и в будущем», – комментируют в ассоциации.

Подробности о Project Zero

Революционный проект электрического конвертоплана, представленный AgustaWestland в начале марта, явился результатом работы сразу нескольких компаний, входящих в Finmeccanica: Selex ES, Ansaldo Breda и Ansaldo, а также партнеров из Италии, Великобритании и Японии.

В частности, дизайн и аэродинамическая конфигурация были разработаны итальянской компанией Stile Bertone. Для оптимизации веса и прочности интерьер летательного аппарата, созданный британской Lola Composite, выполнен из углеродного волокна. Система управления и роторы разработаны итальянской компанией Sistemi Dinamici. Selex ES предоставила компьютеры для системы управления и актуаторы, использующие ПО компании Wind River. Компания Ansaldo Breda, специализирующаяся на создании двигателей для скоростных поездов, разработала инверторные электродвигатели и рассчитала алгоритмы управления. Также в разработке двигателя принимала участие моторостроительная компания Lucchi R. Elettromeccanica (Италия).



На крейсерской скорости основную подъемную силу аппарату обеспечивают крылья, внешняя часть которых является съемной. Управление по крену и тангажу осуществляется с помощью элевонов (гибрид элеронов и руля высоты), а V-образный хвост обеспечивает продольную устойчивость.

Аэродинамические компоненты композитных лопастей роторов разработаны совместно AgustaWestland и Rotor Systems Research из США. Композитная структура лопастей и узлов роторов была создана Advanced Concepts Group и AgustaWestland Japan Asia Technology Center, а затем произведена в Японии компанией UCHIDA. Широкополосные электро-механические актуаторы системы поворота лопастей предоставила компания Microtecnica (Италия).

Этот летательный аппарат не имеет гидравлики. Выпуск и уборка шасси, механизм поворота гондол и управление элевонами осуществляется электрически. Компания ORAL Engineering разработала

высокопроизводительный дизельный двигатель, который предназначен для альтернативной гибридной версии, а также предоставила станки с ЧПУ для производства роторов и системы приводов. Компании MB Motorsport, Aerosviluppi и Marc'Ingegno работают над адаптацией специальной системы охлаждения мотора, прокладкой кабелей и проводов, а также созданием убирающегося шасси.

Демонстратор технологий «Project Zero» разработан и построен под руководством AgustaWestland R&T Advanced Concepts Group менее чем за 12 месяцев. Как сообщается, летательный аппарат совершил свой первый беспилотный полет с управлением по проводам в июне 2011-го в центре AgustaWestland в Кашина Коста (Италия). В настоящее время проводятся радиоуправляемые полеты. Программа полностью финансируется за счет собственных средств AgustaWestland.

Александр Полищук, АВИ

CRJ200 долетел до Прибалтики

Как стало известно BizavNews, литовский оператор Charter Jet пополнил свой парк очередным самолетом. Бизнес-джет Bombardier CRJ200 (Challenger 850) (2002 года выпуска, бортовой номер LY-VTA) был переоборудован в Германии в центре комплектации компании RUAG.

Переоборудование лайнера длилось более 9 месяцев. В результате самолет выполнен в 10-местной конфигурации и на борту имеется все для комфортного перелета и активной работы во время полета.

«Мы надеемся, что новый самолет привлечет внимание клиентов, которые любят летать на широкофюзеляжных бизнес-джетах. Также мы сможем предложить очень хорошие цены на этот борт, и клиенты смогут сами выбирать между десятиместным CRJ 200 и «одноклассниками», цена которых выше, чем будет у нашего самолета», - комментирует директор компании Charter Jets Юлиус Масейва.

В 2012 Charter Jets ввела в эксплуатацию третий самолет Hawker 800XP и Hawker Premier 1A. До настоящего момента авиакомпания эксплуатировала три самолета Hawker 800XP и один самолет Premier 1A. Средний налет всего парка самолетов Hawker

800XP составляет 86 часов на один самолет (по итогам работы в 2012 году), а доходы по сравнению с 2011 годом возросли на 55%. Авиакомпания также начала продвигать на рынок услугу менеджмента (управления) самолетов.

Компания Charter Jets начала свою деятельность в конце 2009 года. Сейчас в авиакомпании работают 42 человека.

Бизнес-версия регионального лайнера CRJ 200 в последнее время все чаще пользуется спросом среди заказчиков. Всего же в настоящее время в мире эксплуатируется 28 конвертированных Bombardier CRJ200, большая часть которых принадлежит североамериканским клиентам. А совместный проект



компаний JetCorp Technical Services и Flying Colours – ExecLiner (конвертированный CRJ200), сейчас имеет портфель заказов на 40 самолетов.



«АВКОМ-Д» остается в Домодедово

Вступил в действие новый арендный договор по аренде ангарного корпуса и здания бизнес-терминала, заключенный между «АВКОМ-Д» и аэропортом «Домодедово». Это соглашение подписано после проведения итогов тендера, проведенного в конце 2012 г.

Как рассказали BizavNews в «АВКОМ-Д», в торгах на право аренды приняло участие, неожиданно большое количество претендентов, включая ряд непрофессиональных компаний, которые, по-видимому, рассчитывали заработать на последующей спекулятивной перепродаже права аренды профессиональным участникам рынка обслуживания бизнес-авиации.

И хотя существенно возросшие арендные платежи сильно ограничивают инвестиционные возможности компании по улучшению инфраструктуры, руководство «АВКОМ-Д» достаточно оптимистично смотрит на будущую работу, принимая во внимание, что аэропорт «Домодедово» остается единственным аэропортом московского авиаузла, не ограничивающим движение воздушных судов бизнес-авиации слотированием.

«На практике, для наших клиентов это означает, что дополнительные 20-25 мин, проведенные на дороге в аэропорт с лихвой окупаются отсутствием задержки вылета или прилета, связанных с получением слотов, ожидания разрешения на взлет, характерные для других аэропортов московского авиаузла. Там, зачастую, бизнес-джеты стоят на старте с работающими двигателями 35-40 мин в ожидании разрешения на взлет. А использование поездов «Аэроэкспресса» с местами бизнес-класса по специально разработанной программе «бизнес-экспресс», с последующей доставкой пассажиров транспортом «АВКОМ-Д» к борту самолета, вообще гарантирует



доставку из центра Москвы и вылет пассажира с базы «АВКОМ-Д» на частном самолете в течение 40 мин. Это результат, недостижимый ни для какого другого московского аэропорта», прокомментировал BizavNews Президент ГК «АВКОМ-Д» Евгений Бахтин.

Словом, предстоит напряженная и ответственная работа с клиентами, пользователями и операторами бизнес-авиации для обеспечения ведения эффективного и рентабельного бизнеса, и в компании к этому готовы в партнерстве со структурами аэропорта «Домодедово».

Поделится г-н Бахтин и своим видением перспектив Jet Travel Club (JTC). По его мнению, программа JTC успешно развивается, завоевывая все большую и большую популярность среди российских и иностранных бизнесменов, пользующихся картами

JTC для выполнения частных полетов в составе 2-3 человек по регионам РФ. Третий самолет Cessna CJ, присоединившийся к программе в марте 2013г. расширил возможности JTC в предоставлении воздушных судов JTC для частного использования членами клуба. Сейчас уже нередки случаи одновременного нахождения в воздухе всех трех бизнес-джетов JTC, выполняющих полеты в интересах членов клуба.

«Любопытно отметить, что часто время полета на самолетах JTC в 1,5-2,5 часа сопоставимо, а иногда и превышает, время поездки (1,0-1,5 часа) из центра перегруженного движением мегаполиса (Москва, Санкт-Петербург) в/из аэропорта. Поэтому мы разрабатываем для наших клиентов некоторые сервисные программы с использованием поездов «Аэроэкспресса», вертолетов для гарантированной 45-минутной доставки пассажиров из центра города к борту частного самолета», - резюмирует г-н Бахтин.

Напомним, что в ГК «АВКОМ-Д» помимо терминала по обслуживанию рейсов входит и Центр ТОиР (единственный в России и СНГ, сертифицированный для выполнения всех форм технического обслуживания самолетов Hawker-125-700/800, King Air 300, Cessna-525 (CJ) в соответствии с российскими, европейскими и американскими нормами).

Компания обладает ангарными помещениями общей площадью свыше шести тысяч квадратных метров, способными принять на обслуживание одновременно до 6 воздушных судов. По характеру работ, выполняемых провайдером, можно разделить следующим образом: оперативное ТО - 20%, базовое ТО - 65%, замена двигателей - 10%, остальное - 5%. Всего же на перроне Центра Деловой авиации размещается до 55 самолетов различной размерности – от небольших Cessna Citation до Boeing Business Jet.

Небо над Москвой открыто для полетов

Минтранс разрешил пассажирским самолетам летать над Москвой. Правда, полеты должны осуществляться на высоте не ниже 8 км. Авиавласти хотят снизить эшелон до 1,5 км, что увеличит пропускную способность аэропортов на 30%. Против мэрия Москвы, опасаящаяся «копоти» от самолетов

С 7 марта впервые в истории российской авиации небо над Москвой перестало быть закрытой зоной. В этот день вступил в силу приказ Минтранса от 24 января 2013 г. № 11. Небо над Москвой открыто для транзитных самолетов, следующих на эшелонах выше 8100 м. Пока летать над столицей можно только по специальному разрешению диспетчеров. Со 2 мая все ограничения будут сняты. К этому времени новые маршруты будут зафиксированы в международных справочниках маршрутов, объясняет сотрудник Госкорпорации по организации воздушного движения (ОрВД). До сих пор самолетам было запрещено залетать в пределы МКАД. Это приводило к образованию пробок из транзитных самолетов, продолжает собеседник «Ведомостей».

По его словам, через московскую зону ежемесячно летают тысячи транзитных самолетов. Пока диспетчеры направляют лайнеры над столицей лишь в экстренных случаях, к примеру из-за слишком долгого ожидания коридора или плохих погодных условий в сопредельной зоне.

Авиавласти хотят разрешить полеты над Москвой и для убывающих и прибывающих в московские аэропорты самолетов на эшелонах 3 км и 1,5 км, говорит замдиректора дирекции Московского транспортного узла Виктор Еремин. Это позволило бы существенно увеличить количество взлетно-посадочных операций во всех трех аэропортах и облегчить жизнь авиакомпаниям, уверен он. Председатель совета



директоров «Внуково» Виталий Ванцев говорит, что сейчас московская воздушная зона работает на грани пропускной способности. Предложения чиновников позволяют увеличить ее на 30%.

Но представитель ОрВД отмечает, что полностью небо над Москвой можно открыть только с разрешения мэрии Москвы и «компетентных федеральных органов». Последние, в том числе и силовые структуры, согласовали проект, уверяет Ванцев. Сотрудник Минобороны это подтверждает, представитель ФСБ от комментариев отказался. Против лишь мэрия, говорит Ванцев. Сотрудник пресс-службы департамента транспорта Москвы это подтверждает. Он указывает, что самолеты шумят, а еще производят «большое количество канцерогенов»: «Если разрешить летать ниже (8 км. — «Ведомости»), то весь город будет в копоти».

По данным ИКАО, на авиатранспорт приходится лишь 12% выхлопов от всего транспорта в мире, парирует Ванцев. Лидируют автомобили — 74%. Открытие же московского неба вместе с модернизацией навигационного оборудования стоит всего около \$30 млн. Зато эффект будет сопоставим со строительством новой взлетно-посадочной полосы, которая обойдется в \$1 млрд. В парке российских авиакомпаний порядка 90% новой техники, говорит главный редактор «Авиатранспортного обозрения» Алексей Синицкий. «На таких самолетах можно летать над европейскими столицами. И даже над Манхэттеном, несмотря на печально известные события 11 сентября», — продолжает руководитель Шереметьевского профсоюза летчиков Игорь Дельдюгов.

Источник: Ведомости

Опыт против молодости

Казалось бы, есть неоспоримые истины, которые опровергать никто не станет. В качестве примера можно привести опыт - то есть, чем опытнее человек в своей профессиональной деятельности, тем лучше он справляется со своей работой. Но исследовательский «зуд» некоторых ученых заставляет подвергать сомнению и такие аксиомы. По их мнению, это может открыть новые грани и особенности работы профессионалов.

Так, например, в течение многих лет специалисты задались вопросом о взаимосвязи, или ее отсутствии, между налетом пилота и тем насколько эффективно он работает с арматурой кабины. Два австралийских исследователя, специализирующихся на человеческом факторе в профессиональной деятельности, Мэттью Томас и Мелани Тодд, попробовали разрешить этот вопрос.

Исследователи провели ряд тестов со вторыми пилотами, уже летающими в авиакомпаниях, и пришли к выводу, что нет большой разницы в поведении на рабочем месте между опытным и менее опытным пилотами. Исследование проводилось в тех же условиях, что и проверки по безопасности, то есть в условиях максимально приближенным к реальным полетам. При этом, проверяющие находились в кабине на откидных сиденьях и наблюдали за действиями летных экипажей, чтобы более полно оценить их специальные навыки и общее поведение, знание обстановки, способность управления задачами и процесс принятия решений.

Единственное отличие в действиях пилотов с большим налетом и их менее опытных коллег исследователи обнаружили в моменте выключения автопилота при устойчивых подходах – пилоты с меньшим налетом переходили на ручное управление на меньшей высоте, чем более опытные летчики. Исходя из этого, Томас и Тодд сделал вывод, что, несмотря на небольшой налет, вторые пилоты были столь же способны, как их более опытные коллеги.

Однако стоит отметить, что исследование проводилось при стандартных условиях и, скорее всего, пилот с большим налетом будет намного эффективнее действовать в особых случаях и аварийных ситуациях. И еще, несмотря на оптимистические результаты, это исследование косвенно подтвердило опасение FAA, что чрезмерная автоматизация летной работы ведет к утрате навыков ручного пилотирования – летчики с небольшим налетом позже выключают автопилот, потому что слишком полагаются на автоматику или чувствуют неуверенность в своих навыках пилотирования.



Рынок направляет развитие HeliRussia

Тенденции изменения мирового вертолетного рынка прошедшего года были обозначены в марте на выставке HELIEXPO 2013. В России итоги традиционно подводятся в мае на выставке вертолетной индустрии HeliRussia, которая в этом году пройдет уже шестой раз.

На мировом вертолетном рынке наметилась новая тенденция: после появления новинок модельного ряда и посткризисной стагнации все производители вертолетов показали высокий уровень продаж, но не предъявили потребителям принципиально новых моделей летательных аппаратов. Фактически расширение модельных рядов и совершенствование существующих моделей были осуществлены производителями именно в кризисный период, а теперь настало время получать непосредственную прибыль от сделанных ранее вложений. Большинство компаний — производителей вертолетов отметило, что объемы поставок в прошедшем году сопоставимы с объемами предыдущего года.

В преддверии российской выставки можно подвести и некоторые итоги 2012 г. по поставкам зарубежной техники в Россию, а также по произведенным отечественным вертолетам.

Прежде всего, следует отметить, что производство российских вертолетов находится в постоянном поступательном развитии уже на протяжении довольно длительного времени. С 2004 по 2012 гг. объем их выпуска вырос в три раза. Процесс роста производства вертолетной техники в России продолжается и в настоящее время.

В свою очередь, лидером по числу ввезенной зарубежной вертолетной техники в Россию продолжает оставаться Robinson Helicopter Company. По предва-



рительным данным, в прошедшем году в страну поставлено около 60 вертолетов этого производителя, что сопоставимо с поставками 2011 г. В прошедшем году Robinson Helicopter поставил заказчикам 517 вертолетов. Российские продажи составили 11,5%. Особым спросом по всему миру сейчас пользуются вертолеты R66. Их производство началось в 2010 г., с тех пор выпущено около 300 машин. В 2012 г. был поставлен 191 вертолет этой модели. Российский парк R66 составляет в настоящее время примерно 10 машин, несмотря на то, что российский сертификат типа на этот вертолет был получен только в середине марта 2013 г. Глава Robinson Helicopter Company Курт Робинсон отметил Россию среди крупнейших рынков компании.

Наметившаяся в позапрошлом году тенденция ускорения роста российского парка вертолетов среднего класса продолжилась и в прошедшем 2012 г. В этом сегменте по-прежнему лидирует компания Eurocopter. По словам коммерческого директора компании «Еврокоптер Восток» Артема Фетисова, в 2012 г. в Россию было поставлено 19 вертолетов (против 16 машин годом ранее), среди которых модели:

AS350 B2, AS350 B3, AS355, EC135. Еще три машины этого производителя были поставлены в нашу страну со вторичного рынка другими компаниями. Таким образом, российский парк вертолетов Eurocopter в 2012 г. вырос на 22 машины (против 21 в 2011 г.). Напомним, что в 2010 г. было поставлено 15 вертолетов этого производителя, в 2009 только 9. Сейчас в стране эксплуатируется около 120 вертолетов этого производителя.

Следует отметить, что российские эксплуатанты винтокрылых машин неизменно обращают внимание на новинки. Так, один из AS350 B3, впервые поставленных Eurocopter в 2012 г., прибыл в Россию.

Для Eurocopter российский рынок остается постоянно растущим, в прошедшем году его доля составила 4,6% от общих поставок. Учитывая, что в целом поставки вертолетов Eurocopter в 2012 г. сократились примерно на 5%, рост доли российского рынка составил 0,4%.

Американская компания Bell Helicopter держит поставки в Россию на уровне предыдущего периода. Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer (официальный представитель Bell Helicopter Textron Inc), сообщил, что в 2012 г. в Россию было поставлено семь вертолетов: два Bell 407 и пять Bell 429.

AgustaWestland также сохранила поставки своих вертолетов в 2012 г. на уровне позапрошлого года. В прошедшем году было поставлено семь вертолетов в Россию, среди которых, по словам Альберто Пон-

продолжение 

ти, ответственного в AgustaWestland за продажи в России и странах Балтии, по одному AW119 Koala и AW109SP GrandNew, а также пять AW139.

Подводя итоги, можно отметить, что объемы поставок зарубежных производителей вертолетной техники в Россию сохранились на уровне 2011 г., и тенденция активизации рынка винтокрылых машин, начавшаяся в позапрошлом году закрепила свои позиции в 2012 г. Около 100 вертолетов зарубежного производства пополнили российский авиационный парк.

Выставка HeliRussia позволяет ведущим иностранным компаниям не только обозначить свое присутствие, но и оценить меняющееся качество российского вертолетного рынка. Все тенденции развития этого рынка найдут свое отражение в экспозиции 6-й Международной выставки вертолетной индустрии, где по традиции будут представлены актуальные в настоящее время образцы вертолетной техники, мировые достижения продукции и услуг вертолетной индустрии гражданского и военного назначения во всех ее аспектах: от проектирования и производства до эксплуатации.

Вертолетостроительный холдинг «Вертолеты России» на стенде представит вертолет Ка-226 в медицинском варианте с медико-реанимационным модулем и комплектом медицинского оборудования, необходимого для оказания медицинской помощи одному носилочному пострадавшему в крайне тяжелом или тяжелом состоянии.

Перед входом в павильон планируется выставить боевой вертолет Ми-35 или Ми-17В5, а также гражданский «Ансат».



Eurocopter впервые покажет российской публике вертолет EC130 T2. Эта модель первый раз была представлена весной 2012 г., вертолет оказался очень популярным (за год количество заказов превысило 70 машин), он применяется, в том числе, для санитарной авиации (более 10 машин). EC130 T2 считается самой тихой машиной на рынке вертолетов благодаря своему хвостовому винту системы Fenestron. На стенде AgustaWestland можно будет увидеть вертолет AW139, а Bell Helicopter представит Bell 429. Крупнейший американский производитель Sikorsky Aircraft представит на HeliRussia 2013 кабину вертолета S-92, сертификацию которого уже начали в России, и примет активное участие в конференции по санитарной авиации.

Как всегда, на выставке будет присутствовать немалое количество вертолетов Robinson. Будет представлен и французский вертолет SA341 Gazelle, который вписывается в нишу легкого недорогого вертолета вторичного рынка.

По традиции, выставочная площадка HeliRussia станет не только местом для демонстрации достижений мировой вертолетной индустрии, но и для обсуждения актуальных отраслевых и межотраслевых проблем.

Центральным мероприятием деловой программы HeliRussia 2013 станет 2-я Межведомственная научно-практическая конференция «Санитарная авиация России и медицинская эвакуация – 2013», на которой в течение двух дней будут комплексно обсуждаться вопросы, связанные с санитарной авиацией в России.

Интересным обещает быть круглый стол «Городские вертолетные площадки». Обсудить перспективы развития чартерных вертолетных перевозок предлагается на конференции «Чартерные вертолетные перевозки: организация и безопасность».

В «Крокус Экспо» созданы особые удобства для участников и гостей выставки, которые прибудут на HeliRussia 2013 на собственных вертолетах. Они получат возможность «припарковать» свои винтокрылые машины недалеко от выставочного павильона. Желающие смогут воспользоваться и услугами вертолетного такси HeliExpress — официального воздушного перевозчика выставки. В дни работы HeliRussia 2013 эта компания будет проводить демонстрационные полеты — побывать в небе и зарегистрироваться для полета смогут посетители стенда HeliExpress.

*Жанна Киктенко,
директор выставки HeliRussia 2013*

Петербургский «Фарнборо»

Глобальные экономические проблемы, преследующие нашу страну на протяжении последних нескольких лет, проявляются во всех сегментах российского бизнеса.

Рынок бизнес-авиации в России, естественно, также пострадал от экономической напасти, но все же развитие этой сферы не застопорилось. По данным ЦПДУ ГА «Аэротранс», в прошлом году бизнес-джеты совершили в России более 29 тыс. рейсов, в то время как годом ранее эта цифра составляла 24 тыс. полетов. При этом уровень активности постоянно растет, так что мы можем надеяться на рост общего числа рейсов и по итогам этого года. Одним из доказательств развития бизнес-авиации в нашей стране является появление новых специализированных терминалов в целом ряде аэропортов. Москва и Санкт-Петербург исторически всегда были экономическими и политическими центрами страны. И несправедливость, которая постоянно сопровождала



аэропорт Пулково, а именно отсутствие полноценного бизнес-терминала, ушла в историю.

Наконец-то в Северной столице появилась реальная альтернатива московским аэропортам бизнес-авиации. Введенный в эксплуатацию Центр Бизнес Авиации «Пулково-3» ни чем не отличается, ни по функциональности, ни по стандартам обслуживания от аналогичных аэропортовых комплексов в Европе, и задел, сделанный на годы вперед, позволит «Пулково-3» занять лидирующие позиции по бизнес-перевозкам в европейской части России.

6 марта 2013г. в Санкт-Петербурге состоялось грандиозное событие - открытие первого и единственно-

го в регионе Центра Бизнес Авиации, оказывающего полный комплекс услуг и обладающего всей необходимой инфраструктурой. С этого дня Служба организации пассажирских перевозок компании «Джет-Порт СПб» приступила к обслуживанию пассажиров на внутренних воздушных линиях в терминале ЦБА «Пулково-3».

Безопасность

Менталитет российских деловых пассажиров не меняется с годами. Многие российские заказчики особо ценят анонимность и быстроту прохождения



продолжение ►

всех предполетных формальностей. В «Пулково-3» отлично это понимают, и сделали все возможное для минимизации времени оформления на рейс с соблюдением всех действующих нормативов и правил. ЦБА имеет свое собственное КПП при заезде из города, через которое можно попасть исключительно по предварительной заявке от обслуживающей компании. Собственная служба безопасности «ДжетПорт СПб» совместно со Службой авиационной безопасности аэропорта «Пулково» работают в круглосуточном режиме, и любое несанкционированное проникновения на подконтрольные территории полностью исключаются.

Терминал

Не стоит скрывать, что пассажирский терминал «Пулково-3» построен с большим запасом на будущее. Весь процесс, начиная от высадки пассажира около терминала, и заканчивая посадкой в воздушное судно, занимает чуть более 5 минут. В ближайшее время в ЦБА «Пулково-3» приступят к обслуживанию пассажиров по международным направлениям. Уже смонтированы кабины паспортного контроля (по две на прилет и вылет), а в процессе прохождения таможенных и пограничных формальностей, параллельно идет досмотр багажа и его доставка на борт. Общая площадь пассажирского терминала составляет 4000 кв.м., с пропускной способностью до 1500 человек в сутки, что существенно больше, чем в ряде европейских аэропортов, входящих в топ. На первом этаже рядом со стойками регистрации располагается большой холл для встречающих и провожающих. Здесь же крупнейший и один из лучших ресторанных провайдеров – компания Ginza Project, оформила современный бар с многочисленным ассортиментом закусок и напитков. Также к услугам клиентов на выбор блюда



мировых кулинарных школ. После начала работы по международным направлениям в терминале появится и магазин Duty Free, ассортимент которого будет существенно отличаться от «классических» беспошлинных магазинов, наличием исключительно брендовых товаров.

При строительстве комплекса большое внимание в первую очередь было уделено пассажирам рейсов бизнес-авиации, время которых расписано по минутам. На первом этаже располагаются специальные комнаты для проведения деловых переговоров и встреч, оборудованные всем необходимым. Во всем терминале работает Wi-Fi с возможностью свободно подключения любым гостем. Не забыли в «Пулково-3» и про экипажи, для которых в терминале оборудован специальный Briefing Room.

На втором этаже пассажирского терминала ЦБА «Пулково-3» разместились офисные помещения служб, администрации и руководства, что позволяет в оперативном режиме контролировать все процессы в терминале.

Зачастую в России, при анонсировании того или иного проекта строительства нового бизнес-терминала, склоняются к типовому решению. В ЦБА «Пулково-3» отлично понимают, что окупаемость комплекса варьируется от 15 лет (при инвестициях в 2 млрд. руб.), поэтому основным направлением работы в компании считают привлечение постоянных клиентов. В связи с этим, при разработке внутрен-

продолжение ►

него пространства терминала за основу были взяты комфорт и качество. При проектировании интерьера были учтены долговечность и качество отделочных материалов. Все напольные покрытия и материалы для отделки стен приобретены у ведущих европейских поставщиков, а дизайн-ателье превратило пассажирский терминал в один из самых красивых в стране. Пассажирский терминал «Пулково-3» получился светлым, объемным и многофункциональным.

Перрон

Сейчас «Пулково-3» располагает 28 стоянками для воздушных судов различных типов и классов. При этом три, так называемых «парадных» стоянки, позволяют расположиться самолетам (например, Boeing Business Jet или Bombardier Global 6000) непосредственной близости, в нескольких метрах, от входа в терминал. В настоящее время земля под ангарный комплекс исследуется и уже в начале

лета, планируется начать его строительство. Первое серьезное испытание аэропорт пройдет в июне 2013 года – на Петербургском Международном Экономическом Форуме, когда в Санкт-Петербург со всего мира слетятся представители финансовой и политических элит. Но уже сейчас понятно, что «Пулково-3» без особых проблем справится с большим трафиком, который ожидается в этот период.



Avinode Business Intelligence Newsletter



Представляем обзор Avinode о состоянии глобального рынка бизнес-авиации.

Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. Система позволяет в режиме реального времени получать информацию о наличии свободных самолетов и стоимости летного часа. В базу Avinode входят более 1200 операторов с общим парком в 3000 самолетов.

В 2013 году Avinode изменил свой еженедельный бюллетень. Во-первых, отчет выходит раз в две недели. Во-вторых, компания предоставляет аналитику по глобальному рынку, то есть в Северной Америке и в Европе. Еще одно изменение состоит в том, что в каждом отчете предоставляется расчет динамики **Индекса спроса** и **Индекса стоимости летного часа**, а также стоимость летного часа для одного сегмента бизнес-джетов: легкого, среднего или тяжелого. Это позволит более четко представлять тренды в отдельных сегментах бизнес-авиации. Также акцентировано внимание на ключевых показателях рынка, таких как общее количество вылетов за рассматриваемый период и динамика индексов.

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Ключевые показатели мирового рынка
- Индекс спроса легких бизнес-джетов в Северной Америке и в Европе
- Индекс стоимости летного часа легких бизнес-джетов в США и Европе
- Стоимость летного часа Citation Mustang

Avinode в своем бюллетене выделяет следующие категории бизнес-джетов:

Light Jets

Легкие самолеты – это все бизнес-джеты в диапазоне от самолетов начального уровня до верхнего легкого класса. По конкретным моделям самолетов - это все от Eclipse/Mustang до Citation XLS+.

Midsized Jets

Средние самолеты – все бизнес-джеты, попадающие в промежуток от средних до суперсредних, то есть все от Learjet 60/Hawker 800 до Challenger 300/Citation X.

Heavy Jets

Тяжелые самолеты - от тяжелых бизнес-джетов до ультрадальних. По конкретным моделям это все, от Falcon 2000/Challenger 604 до G650/Global 6000.

Ключевые показатели рынка

Ключевые показатели рынка (Key Performance Indicators - KPI) характеризуют общее состояние глобального рынка деловой авиации. Первый показатель характеризует общее количество вылетов бизнес-джетов в Европе (ИКАО E/L) и США (ИКАО K) соответственно, по данным FAA и Евроконтроля за последние 14 дней. Этот показатель отображается в абсолютных цифрах и в виде процентов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Второй индикатор показывает динамику Индекса Спроса в Европе и США за последние 14 дней. Третий индикатор показывает динамику Индекса стоимости летного часа в Европе и США за последние 14 дней.

Avinode Key Performance Indicators: Light jets

	US	Europe
Flights last 14 days	36 042	8 193
Flights, YoY change	+1.5% →	-15.0% ↓
Avinode Demand Index	+23.9% ↗	-11.4% ↓
Avinode Pricing Index	+0.02% →	-0.4% →

продолжение ►

Индекс спроса

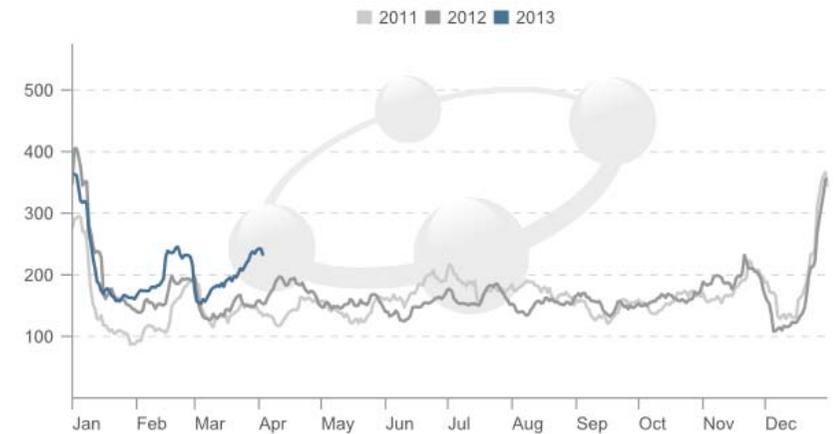
Индекс спроса Avinode показывает среднюю ежедневную стоимость всех заказанных рейсов, которые осуществляются в течение 14 дней до публикации отчета.

Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR. Индекс спроса рассчитывается в каждом отчете для одного сегмента бизнес-джетов.

Avinode Demand Index: Light jet - Europe



Avinode Demand Index: Light jet - US & CA



Индекс стоимости летного часа

Индекс стоимости летного часа Avinode показывает среднюю стоимость часа аренды частного самолета определенной категории и определенного рынка. При этом почасовая ставка включает среднюю доходную ставку и топливный сбор.

Индекс США и Канады рассчитан для самолетов, базирующихся в аэропортах с кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский индекс рассчитан для самолетов, базирующихся в аэропортах с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR.

Стоимость летного часа популярных самолетов

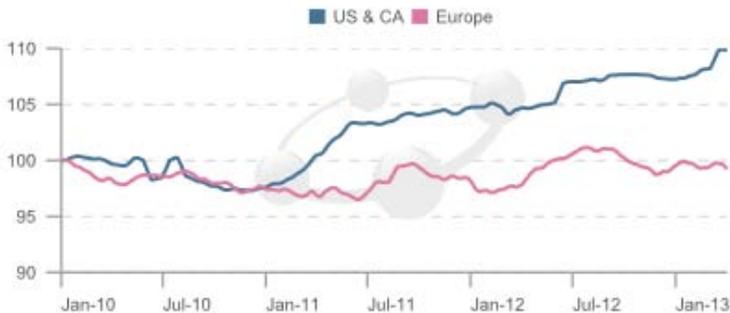
Динамика стоимости летного часа для отдельного сегмента бизнес-джетов позволяет оценить ценообразование в течение времени для трех конкретных моделей (по одному в каждом бюллетене).

В ротации будут рассматриваться следующие модели самолетов:

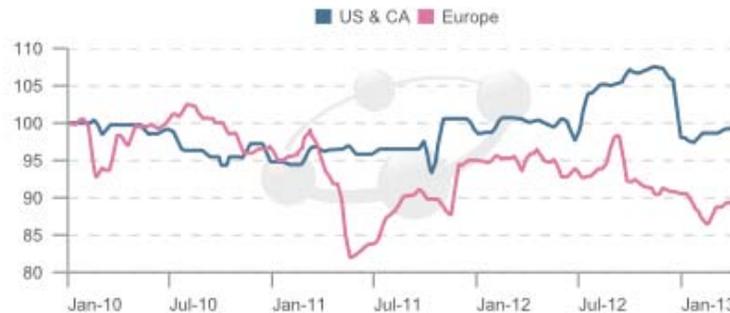
- Light - Citation Mustang
- Midsize - Learjet 60
- Heavy - Challenger 604

Эти три модели являются самыми популярными в своем классе при запросах в США и Европе.

Avinode Pricing Index: Light jet



Avinode Pricing Index: Citation Mustang



Region Comparison

