



BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 28 (181) 20 июля 2013 г.

Черные тучи сгущаются над некогда одним из сильнейших производителей бизнес-джетов. В последние годы Cessna Aircraft борется за место под солнцем с крупнейшими производителями, и вот, когда кажется, что очередной кризисный этап прошел, все повторяется снова. Вслед за опубликованными итогами работы во втором квартале 2013 года, топ-менеджмент производителя признается, что перспективные проекты, с которыми Cessna связывает свое будущее на рынке бизнес джетов, тормозятся. Пытаясь найти объективные причины неудач Citation M2, new Citation и Citation X, компания «сваливает» вину на своего подрядчика, что выглядит не очень убедительно. А ведь эти проекты, по мнению руководства производителя, должны помочь компании укрепиться на рынке, и сроки их выпуска достаточно критичны. А что касается проектов Longitude и Latitude, то здесь называть какие-либо конкретные сроки сертификации и поставок компания не берется, отделяясь общими фразами. Cessna впору серьезно задуматься о том, как противостоять сильной конкуренции со стороны остальных игроков рынка и, прежде всего, обратить внимание на продуманную маркетинговую политику. И может нужно чем-то пожертвовать и сфокусироваться на реальном сегменте, способном сохранить бизнес.

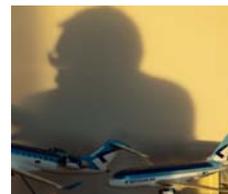
На этой неделе стало известно, что в России в сентябре пройдет ежегодный Европейский вертолетный форум. Это событие еще раз подчеркивает, что вертолетный отечественный рынок серьезен для производителей и компаний, работающих в этом сегменте. Вдвойне приятно, что организатор форума - «Вертолеты России» - детально продумал деловую программу.



Citation M2, новый Sovereign и X запаздывают

Концерн Textron понизил прогноз выручки дочерней компании Cessna из-за задержек программ разработки новых бизнес-джетов, которые уже в этом году должны были поступить первым клиентам

стр. 18



Под флагом Эстонии

FortAero приобретает «дочку» Estonian Air, и самым важным в данной сделке является сертификат эксплуатанта Estonian Air Regional, на базе которого будет создан бизнес-оператор

стр. 22



«Вертолеты России» собирают профессионалов

Российский вертолетостроительный холдинг выступает организатором 39-го Европейского вертолетного форума (European Rotorcraft Forum - ERF)

стр. 23



Легко!

PrivateFly недавно получил запрос на организацию чартерного рейса из Саудовской Аравии в Европу, пришедший с iPhone. И все бы ничего, но сумма рейса составила \$ 500000, и уже после нескольких предложений перелет был оплачен

стр. 24



КАЖЕТСЯ, МИР СТАЛ МЕНЬШЕ

Gulfstream G650

Деловая авиация будет представлена на выставке NAIS 2014

4-6 марта 2014 года в Москве в Международном выставочном центре «Крокус-Экспо» пройдет Национальная выставка инфраструктуры аэропортов NAIS 2014. Организатором выставки выступает ООО «Рид Элсивер». В июне 2013 года ОНАДА и Рид Элсивер подписали соглашение о сотрудничестве.

Компании деловой авиации будут представлены в специализированном павильоне. Помимо этого, в конференц-программу выставки будут включены мероприятия, посвященные актуальным вопросам развития деловой авиации, наземной инфраструктуры и сервисных компаний.

Российская деловая авиация показывает стабильный рост, и вместе с ней развивается региональная аэропортовая инфраструктура, однако этот процесс нуждается в поддержке, и выставка NAIS 2014 представляет собой эффективный инструмент для

демонстрации возможностей компаний и площадку для обсуждения ключевых вопросов.

Важным сектором деловой авиации являются и сервисные компании, обеспечивающие наземное обслуживание рейсов ДА, техническое обслуживание воздушных судов деловой авиации, поставщики питания, клининговые компании. Для них выставка также станет возможностью встретиться с клиентами и партнерами.

Традиционно ОНАДА поддерживает своих членов и предоставляет компаниям, входящим в ОНАДА, скидку на участие в выставке в рамках павильона деловой авиации.

Дополнительную информацию о выставке можно найти на сайте выставки www.nais-russia.com и на сайте ОНАДА www.rubaa.ru/nais.



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

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

R66 скоро получит украинские документы

С 1 июля 2013 года компанией Challenge Aero получена лицензия Robinson Helicopter на право продаж и сервисного обслуживания вертолетов Robinson R66. Данному событию предшествовали 2 года подготовки: строилась техническая база в Киеве, персонал авиакомпании проходил обучение в США. Годы усердной работы увенчались успехом. На данный момент Challenge Aero предлагает полный спектр услуг по продаже, сопровождению и техническому обслуживанию R66 на сервисной станции в Киеве.

Как прокомментировали BizavNews в компании, на данный момент в Украину R66 еще не поступали, и сейчас идет процесс сертификации вертолета украинским авиационными властями, который по плану должен завершиться в августе 2013 года.

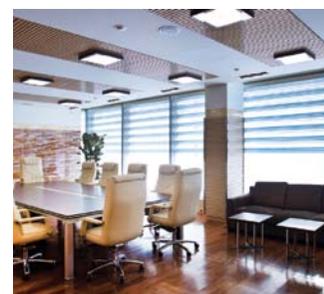
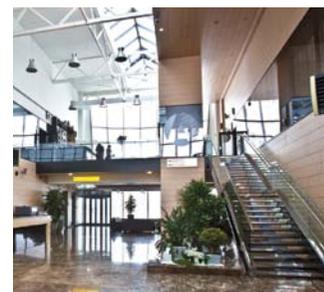
Вертолет Robinson R66 - легкий многоцелевой вер-

толет, который оснащен мощным двигателем Rolls Royce RR300, работающим на авиационном керосине, что позволяет снизить эксплуатационные расходы в 2-3 раза по сравнению с бензиновым вариантом. Конструкция фюзеляжа R66 позволяет с комфортом разместить пилота и четверых пассажиров, а также 136 кг груза в багажном отделении. Эти особенности ставят R66 в один ряд с более дорогими моделями газотурбинных вертолетов, а низкая цена и экономичность делают его привлекательным как для частного, так и для коммерческого использования.

На сегодняшний день двадцать стран сертифицировали R66, в том числе США, Австралия, Бразилия, Канада, Япония, Россия и ЮАР. В Европе процесс сертификации пока идет. Всего производитель поставил около 400 вертолетов R66.



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

Специально для деловых поездок

Британский авиаброкер Air Partner запускает новый карточный продукт, ориентированный специально на бизнесменов. Название выбрано под стать назначению – «The Performance Card». А преимущества от владения этой картой получают деловые путешественники, которые совершают свой вояж в течение одного дня и возвращаются в аэропорт вылета.

Performance Card разработана на основе уже получившей признание JetCard от Air Partner, но с учетом требований клиентов, которые регулярно совершают полеты в течение одного дня и возвращаются обратно в базовый аэропорт. По расчетам компании, этот продукт позволит сэкономить время и деньги через прозрачные фиксированные цены и гарантированное наличие борта при предварительном заказе

рейса из базового аэропорта клиента и возвращении обратно в тот же день.

По словам Саймона Уитли, управляющего отделом частных самолетов Air Partner, полеты по бизнесу имеют некоторые нюансы, и главный из них – это то, что бизнесмен должен планировать свой день вокруг работы, а не вокруг расписания авиакомпаний. Программа Performance Card ориентирована на конкретную рыночную нишу, которая будет расти параллельно с укреплением экономического восстановления.

Компания уверена в успехе новой программы. И эта уверенность основывается на достижениях последнего года: в начале 2013 года Air Partner смог продать

первую карту JetCard стоимостью \$ 1 млн., а также 30% новых клиентов программы JetCard пришли из соперничающего долевого сегмента. Также компания показывает в течение последних 12 месяцев на падающем европейском рынке бизнес-авиации рост продаж на 9%.

Для демонстрации преимуществ бизнес-джетов Air Partner приводит такой пример использования Performance Card.

Бизнес-джет, число пассажиров: 6

Маршрут: Лутон – Ле Бурже (полетное время 1 час) – Франкфурт (1 час 10 минут) – Лутон (1 час 25 минут)

Прибытие в аэропорт за 20 минут до вылета

Стоимость: £ 11 732

Регулярные авиакомпании, число пассажиров: 6

Маршрут: Хитроу (LHR 0720 0940 CDG) - Шарль де Голль (CDG 1400 FRA 1515) - Франкфурт (FRA 1940 LHR 2020) - Хитроу

Прибытие в аэропорт за 1 час до полета

Стоимость: £ 12 000

Справедливости ради стоит отметить, что подобную программу с марта 2013 года уже **предлагает** NetJets Europe. Программа The Return Flight Card доступна клиентам NetJets Europe, и среди условий ее применения – полет должен выполняться на легких бизнес-джетах оператора, и самолет должен в конце дня возвращаться в аэропорт вылета.

И между этими двумя компаниями существует незримое соперничество: недавно консалтинговая компания Conklin & de Decker **опубликовала** исследование карточных продуктов Air Partner и NetJets Europe, и британцы победили в этом заочном соревновании.



«Русские Вертолетные Системы» зажигают ночное небо Москвы

26 июля 2013 года в первом российском хелипорту «Русских Вертолетных Систем», расположенном в «Крокус Экспо», состоится вертолетное шоу «Ночная Москва», призванное продемонстрировать возможности и преимущества вертолетной техники в условиях мегаполиса.

Вертолетное шоу «Ночная Москва» - уникальное событие, совмещающее в себе спортивную составляющую, элементы авиационного шоу и развлекательного мероприятия, интересное как для профессионалов, так и просто для любителей.

В рамках шоу зрители смогут вблизи ознакомиться с новейшими образцами отечественной и зарубежной вертолетной техники, насладиться концертной

программой, а также пообщаться в неформальной обстановке с пилотами и представителями российских и международных вертолетных компаний.

Ключевым событием шоу «Ночная Москва» станет вертолетная гонка вокруг МКАД с участием ведущих российских экипажей.

Завершится мероприятие торжественным награждением победителей соревнований и праздничным фейерверком.

Кроме прямого эфира на экранах, расположенных в зрительской зоне, на сайте медиа-партнеров, а также на сайте helicoptershow.ru, будет организована прямая трансляция мероприятия.



Jet Transfer
BUSINESS AVIATION

Bell Helicopter Your Mission: save lives
A Textron Company

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

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

Embraer отчитался

Бразильский авиапроизводитель Embraer выпустил отчет о поставках во втором квартале текущего года. Согласно данным компании, за этот период был поставлен 51 самолет, в том числе 29 бизнес-джетов. Среди поставленных самолетов 11 Phenom 100, 12 Phenom 300, пять Legacy 650 и один Lineage 1000.

За аналогичный период 2012 года Embraer поставил 20 бизнес-джетов: семь Phenom 100, десять Phenom 300, два Legacy 650 и один Lineage 1000 на общую сумму \$226,7 млн. (аналогичные показатели были и годом ранее).

В первом квартале 2013 года производитель передал

заказчикам 12 деловых самолетов – пять Phenom 100, три Phenom 300 и четыре Legacy 650. Итого, в течение первого полугодия Embraer поставил 41 бизнес-джет.

По состоянию на 30 июня 2013 года производитель имеет общий портфель заказов на \$ 17,1 млрд., увеличив его на \$ 3,8 млрд. по сравнению с концом первого квартала 2013 года.

Всего в 2012 году бразильский производитель поставил 99 бизнес-джетов на \$1,253 млрд. В их числе 29 Phenom 100, 48 Phenom 300, 17 Legacy 650 и пять Lineage 1000 (три из которых - Shuttles (ERJ и E-Jet)).



Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации

RUBAA

Russian United Business Aviation Association

II БАЛТИЙСКИЙ ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

1-2 августа 2013 года,
Юрмала, Латвия
Hotel Jurmala SPA
под эгидой ОНАДА

www.bfaf.aero

TAG Aviation выдаст пилотам планшеты

Компания TAG Aviation UK объявила о своих планах по замене бумажной документации экипажей на своих самолетах планшетами iPad. Британский оператор в стране первым получил разрешение авиационных властей на переход к безбумажной каabinной документации.

TAG Aviation сейчас находится в процессе оснащения экипажей своего флота планшетами iPad (электронное устройство бортовой документации (EFB), класс 1) с установленными приложениями Vistair DocuNet и Jeppesen Mobile FliteDeck.

«Внедрение безбумажной технологии гарантирует, что пилоты будут иметь актуальную и важную информацию «на кончиках пальцев». Правила выполнения полетов, руководства по эксплуатации и полетные карты можно обновить нажатием кнопки вместо трудоемкого и длительного процесса замены бумажных документов», - говорит Расс Аллчорн, вице-президент TAG Aviation UK по летной деятельности в Европе. «Мы в TAG Aviation придерживаемся

передовых стандартов в производстве полетов, и мы за более широкую практику применения в деловой авиации технологий повышения эффективности, безопасности и защиты окружающей среды».

Ян Херберт, генеральный директор компании Vistair: «Это отличное достижение, демонстрирующее, что TAG Aviation является лидером и новатором во внедрении эффективных и полезных технологий в сегменте деловой авиации. Мы рады, что наша технология играет важную роль для TAG Aviation на ее пути к безбумажной кабине экипажа, и мы рассчитываем на продолжительное и успешное развитие наших отношений».

Стив Кард, директор Jeppesen Business Aviation Client Management: «Переход от бумажной к цифровой полетной информации является значительным достижением, и мы полностью поддерживаем TAG Aviation в их цифровой трансформации. Jeppesen Mobile FliteDeck уменьшает нагрузку на пилота, повышает операционную эффективность, сокращает расход топлива и снижает издержки за счет отказа от бумажных документов».

Помимо сокращения использования бумаги и тиражирования, TAG Aviation планирует получить экономию топлива из-за снижения веса комплекта бортовой документации у каждого пилота.

TAG Aviation планирует внедрение безбумажной кабины на всем своем флоте, который состоит из 140 воздушных судов, при условии одобрения регулирующими органами. Кроме британского отделения, базирующегося в Фарнборо, компания имеет сертификаты эксплуатанта в Швейцарии (Женева), Испании (Мадрид), на Ближнем Востоке (Бахрейн) и в Азии (Гонконг).



Форум деловой авиации

6-я международная конференция
11 сентября 2013 года, Москва



Форум деловой авиации — крупнейшая в России и СНГ ежегодная конференция, являющаяся традиционным местом встречи ведущих профессионалов отрасли.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- Спрос на услуги деловой авиации в России и мире
- Совершенствование нормативной базы
- Развитие наземной инфраструктуры и ТОиР воздушных судов ДА
- Сочи 2014 — порядок приема рейсов ДА в период Олимпиады

К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШАЮТСЯ

Операторы деловой авиации, представители производителей воздушных судов, аэропортов и хэндлинговых компаний, поставщиков продуктов и услуг для отрасли, представители государственных органов.

СКИДКИ при регистрации до 5 августа 2013 года.

Контакт: Дмитрий Степанов, руководитель проекта,
+7 965 118-71-75, d.stepanov@ato.ru

WWW.EVENTS.ATO.RU

Air BP шагает по Испании

Крупнейший провайдер услуг по топливообеспечению Air BP сообщает об открытии в FBO аэропорта Пальма-де-Майорка (Don Quijote Airport) своего представительства. Компания уже начала операции по заправке бизнес-джетов и вертолетов. В настоящее время данный проект реализуется совместно с испанской топливной компанией SCLA, но с 31 октября 2013 года Air BP будет осуществлять операции под собственным брендом.

К услугам клиентов Air BP предлагает топливо марок Jet A-1 и Avgas 100LL. В период летнего сезона и запуска программы Air BP делает существенные скидки при приобретении топлива от 15 тонн. Специальная дисконтная программа разработана и для держателей карт Air BP Sterling Card, которая

предоставляет наиболее удобный способ покупки авиационного топлива. Также Air BP вводит дополнительную услугу по покупке авиационного топлива через сайт компании. Сейчас провайдер заканчивает сертификацию специальной техники и персонала и в начале следующей недели приступает к работе.

Аэропорт Пальма-де-Майорка стал вторым аэропортом в Испании в этом году, где реализует аналогичный проект. В марте 2013 года компания открыла представительство и приступила к заправкам воздушных судов в мадридском аэропорту Madrid-Barajas Airport. Этот проект на первоначальном этапе также реализуется совместно с испанской топливной компанией SCLA.

В компании, комментируя начало операций на Пальма-де-Майорка, особо отмечают увеличение количества рейсов деловой и авиации общего назначения на Балеарах и надеются на большой спрос в будущем. «На Балеарских островах практически не бывает мертвых сезонов, и спрос на топливо одинаков из месяца в месяц. Кроме этого, несмотря на неопределенную экономическую ситуацию в Европе, острова продолжают оставаться очень привлекательными для туристов. А ряд стран восточной Европы, России и СНГ за последние три года и вовсе делают четверть всего бизнес-трафика в аэропорту. Проанализировав опыт работы на Пальма-де-Майорка, компания рассмотрит и возможность начала операции и на соседней Менорке», - комментируют в Air BP.

В июне 2013 года, согласно данным Avinode, по количеству запросов на выполнение рейсов бизнес-авиации аэропорт Пальма-де-Майорка занимает в рейтинге европейских аэропортов 21 место, аэропорт Madrid-Barajas – 29-е.




FBO RIGA

between East and West

**Опыт
Качество
Профессионализм**

Посадка по-тихому

Европейский вертолетостроитель Eurocopter успешно продемонстрировал новую посадочную процедуру, которая снижает воспринимаемый шум от вертолета и опирается на дополнительную спутниковую информацию. Такие заходы на посадку могут быть адаптированы для более полного соответствия местным экологическим и шумовым требованиям. Эти новые процедуры посадки были отработаны на двухдвигательном вертолете Eurocopter EC155 во время летных испытаний в рамках участия компании в программе демонстрации интегрированной технологии зеленого вертолета, которая является частью европейской совместной технологической инициативы «Чистое Небо».

Проверочные полеты продемонстрировали значительное снижение воспринимаемого шума, следующего за вертолетом, что соответствовало предварительным расчетам. Эти тесты также подтвердили, что подобные автоматизированные подходы с

низким уровнем шума могут быть приспособлены к местным экологическим требованиям, тем самым оптимизируя работу вертолетов Eurocopter даже в самых сложных обстоятельствах.

Летные испытания включали применение оптимизированных для снижения шума траекторий полета, которые при этом соответствовали Правилами Полетов по приборам (IFR). Во время тестовых заходов на посадку на EC155 использовалось вертикальное наведение с помощью данных системы EGNOS, европейской системы функционального дополнения спутниковой информации (SBAS), которые на вертолете обрабатывались системой управления полетом (FMS), связанной с автоматической системой управления полетом. Такое сочетание дало новые профили заходов для точной посадки, а при автоматическом контроле скорости и скороподъемности такие посадки будут проходить с минимальной нагрузкой на пилота.

«Улучшение дружественных к окружающей среде аспектов применения вертолетов по-прежнему является приоритетом для нас, и эти новые тесты показывают, как передовые системы управления полетом могут быть объединены с последними навигационными технологиями для уменьшения воспринимаемого шума», - говорит Ив Фавеннек, вице-президент по исследованиям в Eurocopter.

Инициатива «Чистое небо», частью которой является программа демонстрации интегрированных технологий зеленого вертолета, нацелена на развитие прорывных технологий, которые значительно улучшают экологические показатели воздушного транспорта, и в результате чего должны быть созданы более тихие и экономичные самолеты и вертолеты.



(THINK BUSINESS)

Вертолет Eurocopter надежный и удобный инструмент для вашего бизнеса.
Инвестируйте в лучшее.

Еврокоптер Восток
119180, г. Москва, Якиманская наб., д. 4, стр. 1
Тел.: (495) 663 15 56, факс: (495) 663 15 59
info@eurocopter.ru
www.eurocopter.ru
www.eurocopter.com

* думайте о бизнесе
Thinking without limits

EUROCOPTER
VOSTOK

AN EADS COMPANY

Африканская бизнес-авиация на подъеме

Global Express, представленный на выставке EBACE 2013 компанией Hangar8, можно считать символом африканской бизнес-авиации. Кроме окраски под зебру, этот дальний самолет может символизировать новый этап деловых перевозок на африканском континенте.

Сейчас в Африке идет интенсивная разработка месторождений полезных ископаемых, что подразумевает работу здесь многих западных компаний. И если добраться сюда с других континентов не представляет сложности, то перемещение на внутренних направлениях иногда представляет нетривиальную задачу. Именно в таких условиях бизнес-авиация в полной мере показывает для деловых людей свои преимущества. Раздробленная инфраструктура, сложные геополитические условия и сами размеры континента делают из бизнес-джета в Африке солидную инвестицию, и только в меньшей степени – символ статуса.

Транснациональные корпорации, работающие в Африке, с радостью готовы доплачивать за перелет на бизнес-джете, так как такой способ передвижения, по мнению западных бизнесменов, наиболее быстрый, гибкий и безопасный способ путешествовать. Тем не менее, несмотря на понятные преимущества бизнес-путешествий, рост деловой авиации в Африке сталкивается с некоторыми перекосами.

Сейчас на африканском континенте летают уже более 400 бизнес-джетов, и недавно сформированная африканская ассоциация деловой авиации (AfBAA) считает, что их число может возрасти до более 600 самолетов. Однако для этого необходимо, чтобы реальные владельцы «вернули» свои самолеты из офшоров.

Среди стран континента ЮАР пока остается доминирующим игроком на рынке бизнес-авиации (на страну приходится около четверти всего парка компании Gulfstream в Африке). Однако в последнее время в другой африканской стране, Нигерии, наблюдается стремительный рост. По сообщениям местной прессы, в 2007 году в стране было только около 20 частных самолетов, а в 2013 году это число может составить 180 бизнес-джетов.

Такой рост (в том числе и значительное количество бизнес-джетов с иностранной регистрацией) заставил правительство Нигерии пойти на непопулярные меры и ограничить срок пребывания в стране всех зарегистрированных за рубежом деловых самолетов. Теперь они должны покинуть страну через 15 дней. Также авиационные власти запретили нахождение на борту самолета посторонних без присутствия владельца.

Тем не менее, факт остается фактом, и Нигерия является одним из самых быстрорастущих рынков – в прошлом году она заняла второе место по темпам роста после Китая. Похожая история наблюдается и в некоторых других регионах Африки южнее Сахары, в которых наблюдается экономический рост более пяти процентов. В настоящее время на развивающиеся рынки приходится более 30% поставок новых бизнес-джетов, и в последующие годы Африка станет ключевым полем битвы для крупных производителей, наряду с Латинской Америкой и Азиатско-Тихоокеанским регионом.

А наиболее распространенными в Африке для заказа чартера являются средние самолеты, такие как Hawker 800XP, Hawker 4000 и Nextant 400XT, а также легкие бизнес-джеты – Learjet 45 и Premier I.



Jetexpo 8th International BizAv Show

September 12–14, 2013
www.jetexpo.ru

Organized by  **Vnukovo-3**

TOP BUSINESS AVIATION SHOW IN EASTERN EUROPE AND ASIA

Карманная поддержка

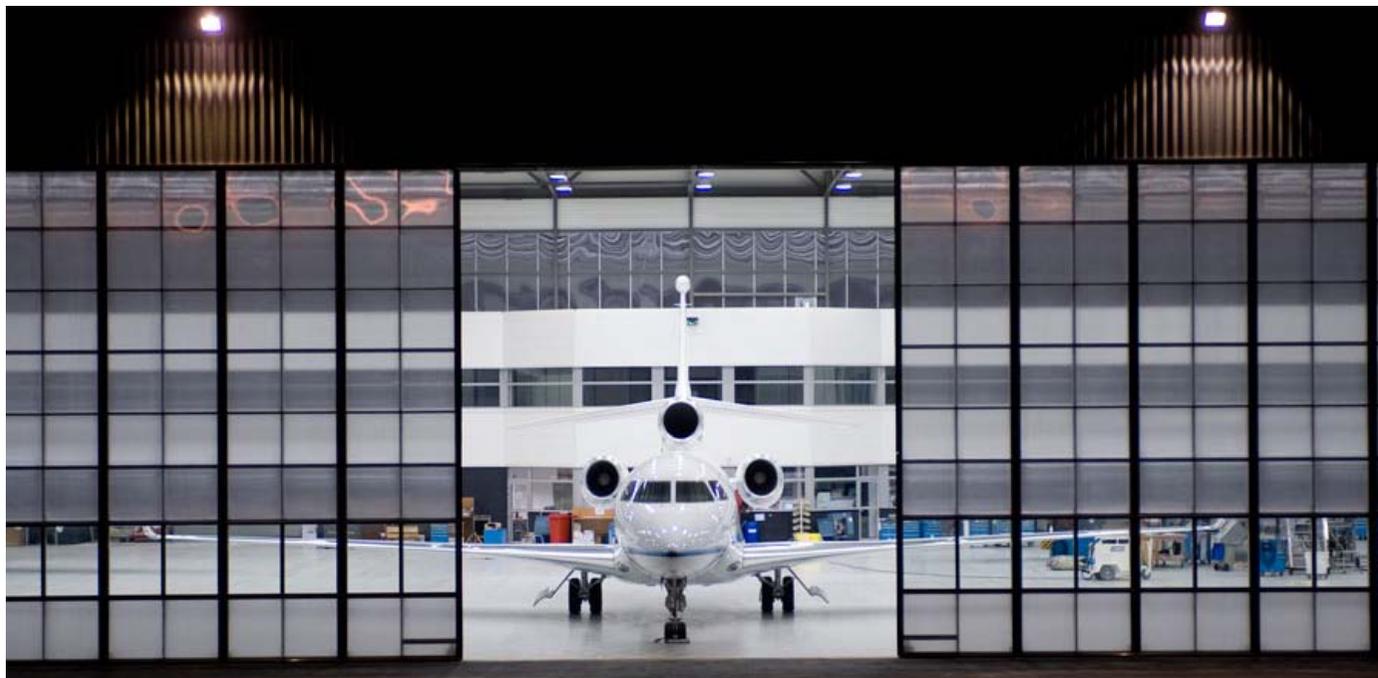
Французский авиапроизводитель Dassault Falcon представил новый мобильный сервис для владельцев бизнес-джетов, включающий специально приложение для смартфонов и планшетных компьютеров (iOS и Android). Благодаря приложению Falcon Customer Service, владельцы смогут в любой момент получить полную информацию по технической поддержке AOG, о ближайших техцентрах, складах запчастей, полевой поддержке и контактах пилотов производителя.

«Это удобный справочник для наших клиентов», говорит Жак Шове, старший вице-президент Dassault Falcon по работе с клиентами. «Приложение сделано на основе нашего Customer Services Guide, и информация, включенная в Falcon Customer Service, позво-

ляет быстро найти контакты для помощи в любой ситуации, а также получить достаточно полное представление о нашей всемирной сети поддержки».

С помощью нового приложения клиенты могут получить контактную информацию любого сервисного центра компании, а также ближайших точек поддержки с учетом своего местоположения. Также в приложении даны контакты специалистов всех регионов присутствия производителя.

В будущем новый сервис будет доступен и для смартфонов и планшетных компьютеров, работающих на Windows. Приложение доступно через iTunes для пользователей iOS Apple и Google Play для пользователей Android.



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.



G280 легализовался в Китае и Канаде

Компания Gulfstream Aerospace сообщает о сертификации своего бизнес-джета суперсреднего класса G280 в Китае и Канаде. Старший вице-президент по продажам и маркетингу Gulfstream Aerospace Нил Скотт, комментируя очередные сертификаты отметил, что это событие является важной вехой для самолета, а уникальная дальность полета этого бизнес-джета будет очень востребована местными операторами, ведь он может без посадки связать любую точку в странах Юго-Восточной Азии, а также выполнить беспосадочный перелет через Атлантику.

Согласно утверждению Gulfstream Aerospace, у самолета G280 самый большой размер салона в своем классе, а также самая высокая скорость. На данный момент в копилке бизнес-джета 22 рекорда скорости между парами городов. Дальность полета G280 на скорости 0,8М составляет 3600 морских миль (6667 км). Самолет может подниматься в воздух с ВПП длиной 4750 футов (1448 км), а это на 1300 футов меньше, чем требуется его предшественнику – G200.

Просторный салон G280 может разместить до десяти пассажиров в двух зонах. Большая бортовая кухня и доступ к багажному отделению во время рейса позволяют обеспечить пассажирам наивысший уровень комфорта.

Первый серийный G280 был поставлен в ноябре прошлого года компании Cummings Inc. В 2013 году Gulfstream планирует поставить 139 «зеленых» самолетов, причем на крупноразмерные бизнес-джеты будет приходиться почти 80% поставок. 113 самолетов моделей G450, G550 и G650 планируется передать заказчикам в этом году, а на среднеразмерные бизнес-джеты – G150 и G280 – придется оставшиеся 26 поставок.

Flying Colours получает сертификат EASA на ExecLiner

Канадская компания Flying Colours, специализирующаяся на ремонте, обслуживании и доработке бизнес-джетов, сообщает о получении дополнительного сертификата типа (STC) на CRJ ExecuLiner Corporate Shuttle, выданного Европейским агентством авиационной безопасности (EASA). Этот сертификат распространяется на 16-ти местную бизнес-версию самолета Bombardier CRJ200.

Этот последний вариант интерьера, представленный компанией в рамках проекта ExecuLiner, рассчитан на 16 пассажиров в компоновке бизнес-класса. Доступные опции интерьера включают цветную светодиодную подсветку, высокоскоростной Wi-Fi интернет, развлекательную систему, а также обновленные камбуз и туалет.

Проект ExecuLiner был запущен в 2012 году совместно с компанией JetCorp Technical Services, и в настоящее время, помимо классического CRJ 200, включает модернизацию других версий региональных самолетов Bombardier: CRJ700 (Challenger 870) и CRJ900 (Challenger 890). Сейчас Flying Colours работает над девятью самолетами, преимущественно для азиатских заказчиков. Flying Colours – это единственная компания, которая способна переоборудовать все



коммерческие лайнеры семейства CRJ в бизнес-версии: CRJ200 (Challenger 850), CRJ700 (Challenger 870) и CRJ900 (Challenger 890).

Сейчас в мире существует семь компаний, которые занимаются переоборудованием «подержанных» самолетов семейства CRJ. Среди них MJET-Canada, JetCorp, Comlux America, Capital Aviation, Field Aviation West, PATS Aircraft Systems. Но по количеству поставленных самолетов и портфелю заказов лидером остается именно Flying Colours.

На сегодняшний день общее количество самолетов Bombardier CRJ, поставленных компанией Flying Colours, составляет 15 машин. Также в портфеле заказов компании имеется заказ на пять самолетов Challenger 850 с поставкой в 2013 г. Эти самолеты будут переданы китайским заказчикам. Также до конца года в Китае появится новый центр комплектации Flying Colours, а общий спрос на конвертируемые лайнеры CRJ в течение пяти лет может превысить отметку в 45 машин.

«Работы по конверсии в версию ExecuLiner занимают около 8 месяцев, а цена CRJ примерно на 40% ниже стоимости нового бизнес-джета Challenger 850 производства Bombardier. Основные изменения, прежде всего, касаются дальности полета. Flying Colours доработала топливную систему самолета, увеличив его дальность с 3890 км до 5550 км. Что же касается интерьера салона и дополнительных опций – все это зависит только от пожеланий клиента. В принципе мы можем превратить воздушное судно в настоящий летающий офис с современными решениями, но чаще ExecuLiner все же заказывают в «шаттл-комплектации» для комфортного размещения 20-25 пассажиров», - комментируют в Flying Colours.

Долгожданный сертификат

Компания Gulfstream Beijing сообщает о получении сертификата на техническое обслуживание, включая работы по плану, установке интерьера и др., самолетов Gulfstream G550, G450 и G200, зарегистрированных в Гонконге и Макао. Соответствующие документы были получены от авиационных властей Китая (Civil Aviation Administration of China), Гонконга (Civil Aviation Department of Hong Kong) и Макао (Civil Aviation Authority of Macau). Ранее, в 2012 году, компания получила аналогичный сертификат от китайских авиационных властей, но только на техническое обслуживание бизнес-джетов, зарегистрированных в континентальном Китае. Сейчас в Гонконге и Макао эксплуатируются более 45 самолетов американского производителя, и новый сертификат существенно прибавит работы техническому центру.

Gulfstream Beijing – это совместное предприятие, учредителями которого являются компания Gulfstream и две дочерние компании группы Hainan Airlines Group - Hainan Aviation Technik (HNAT) и Beijing Capital Airlines Co. Ltd. (Deer Jet). Компания имеет в своем распоряжении ангар площадью 82 000 кв. футов (7 618 кв. м), а также офисы и ремонтные мастерские площадью 22 000 кв. футов (2 044 кв. м).

Gulfstream – первый производитель бизнес-джетов, предлагающий сервисное обслуживание в Китае в заводских условиях.

Число самолетов Gulfstream, находящихся в эксплуатации в Азиатско-Тихоокеанском регионе, включающем Австралию, Индию и Сингапур, выросло с 27 в 2001 г. до более 200 на сегодняшний день.

Jet Aviation берет за Lineage 1000

Компания Jet Aviation St. Louis, дочернее подразделение Jet Aviation, назначена авторизованным сервисным центром Embraer по техническому обслуживанию самолетов Lineage 1000 (аналогичный сертификат Jet Aviation St. Louis имеет и для самолетов Legacy).

Для технического обслуживания этих бизнес-лайнеров Jet Aviation St. Louis выделяет свой самый большой ангар, построенный в прошлом году специально для крупногабаритных бизнес-джетов. В будущем компания также начнет предлагать услуги по комплектации интерьеров.

«Классический» салон Lineage 1000 разделен на 5 зон, где с комфортом размещаются 19 пассажиров. К их услугам беспроводной интернет и телевизор. Отделка салона выполнена только из натуральных материалов: кожи, натурального шпона, лексана и

т.д. На борту самолета, помимо туалета и багажного отсека, предусмотрена кухня, в комплектацию которой входят конвекционная и микроволновая печи, холодильник, кофеварка и шкаф для принадлежностей.

Jet Aviation St. Louis вышла на рынок в 1997 году, в качестве компании по переоборудованию бизнес-джетов, а первым оборудованным самолетом стал Challenger 601. В настоящее время Jet Aviation St. Louis предоставляет полный спектр услуг по техническому обслуживанию бизнес-джетов, разработке и установке интерьеров. Компания является авторизованным сервисным центром Bombardier, Embraer, Gulfstream, Hawker, Dassault Falcon, а также GE, Rolls-Royce и Honeywell, и имеет 21 сертификат от авиационных властей различных стран. В компании работают около 1000 человек.



Вместе с BBJ в большом ангаре Jet Aviation St. Louis будут обслуживаться Lineage 1000

Bookajet получил 13-местный GIV

Британский оператор Bookajet сообщает о получении в управление очередного самолета. 13-местный Gulfstream IV изначально будет выполнять полеты в интересах частного клиента, но в компании надеются, что уже в конце этого года самолет будет доступен и для чартеров. Флот Bookajet за последние несколько месяцев вырос на несколько бортов, включая Bombardier Global Express XRS, который базируется в Москве, Cessna Citation Sovereign (London Stansted), Citation Excel и два Beechcraft Premier I (Bookajet единственный коммерческий оператор самолетов этого типа в Великобритании).

В компании также с нетерпением ждут получения в начале следующего года нового самолета Bombardier Global 6000, который будет эксплуатироваться в интересах частного лица, и который уже внесен в сертификат эксплуатанта Bookajet.

По словам директора Bookajet Джонатана Клемента, в настоящее время особые надежды компания возлагает именно на российских владельцев воздушных судов, число которых растет и сейчас составляет около трети всех клиентов.

Bookajet работает на рынке бизнес-перевозок с 2007 года. В настоящее время основными сегментами деятельности компании являются управление воздушными судами частных клиентов и выполнение чартерных полетов. Компания базируется в лондонском аэропорту Фарнборо и имеет представительства в России, Нидерландах и Франции.

Основным продуктом компания на чартерном рынке является карточный продукт JetBlack. Благодаря JetBlack клиент получает фиксированную цену на полеты на любом свободном самолете, находящемся в парке оператора и личного акаунт-менеджера.

Eichsfeld Air получил люксовый GrandNew

Немецкий вертолетный оператор Eichsfeld Air сообщает о получении легкого двухдвигательного вертолета AW109 Grand New с четырехместным VIP-салонем. Оператор, базирующийся в Берлине, планирует эксплуатировать его в Германии и Великобритании, но в «высокий» отпускной сезон, вертолет будет выполнять рейсы из Ниццы и Сардинии.

Новый вертолет имеет эксклюзивный VIP-интерьер, оборудованный персональной видеосистемой и телефонией, специально разработанной под требования клиентов. Eichsfeld Air специализируется на VIP-обслуживании крупных отелей, горнолыжных курортов и круизных компаний. В Германии, помимо вертолетных чартерных полетов, компания также выполняет рейсы на 8-ми местном Pilatus PC12 в формате авиатакси.

«Основное отличие Grand New от модели Grand заключается в цифровой авионике с электронно-оптическими приборами Chelton Flight Logic, новом



цифровом четырехканальном дуплексном автопилоте и улучшенной системе обзора. «Стеклопанельная» кабина с функцией движущейся карты значительно облегчает работу пилотов, а система автоматической навигации от момента взлета и до самой посадки позволяет осуществлять безопасное пилотирование на самых сложных этапах полета. Кроме того, машина оснащена системой контроля технического состояния HUMS и обладает повышенным уровнем безопасности», - комментируют в AgustaWestland.

В 2010 году Grand New получил сертификацию EASA и FAA. Вертолет допущен к пилотированию одним пилотом по приборам, а также при отказе одного из двигателей. Средняя стоимость вертолета составляет примерно \$ 6,3 млн.

Сейчас производитель имеет портфель заказов из 330 вертолетов серии Grand от 200 клиентов из 40 стран.

Duncan Aviation добавляет реестр ЮАР | Контракт пошел

Американский провайдер услуг ТОиР для бизнес-авиации Duncan Aviation сообщил о начале работ по техническому обслуживанию и ремонту бизнес-джетов, зарегистрированных в ЮАР. Соответствующий документ был выдан компании южно-африканскими авиационными властями. Все работы по ТОиР, включая ремонт авионики, планера и двигателей, а также ремонт и модернизации интерьера бизнес-джетов и покраска будут осуществляться в центре по комплексному обслуживанию в городе Линкольн, штат Небраска, США. Ранее Duncan Aviation получил аналогичные сертификаты, помимо FAA, от авиационных властей Бразилии, Мексики, Каймановых островов, Аргентины, Китая, Бермудских островов и EASA. Компания работает с самолетами всех производителей и аккредитована для работ как с новейшими типами воздушных судов, так и с уже снятыми с производства.

Комментируя получения очередного сертификата, представители Duncan Aviation рассказали о текущей реализации проекта по строительству нового технического центра в Линкольне. На первом этапе предполагается сооружение двух ангарных комплексов для размещения в них больших бизнес-джетов. Именно в них будут осуществляться покрасочные работы и производиться диагностика оборудования. Кроме строительства ангаров, в компании планируют построить также и офисное здание с несколькими специализированными магазинами. В них клиенты смогут получить квалифицированную консультацию по вопросам модернизации самолета, от выбора материалов для интерьера и заканчивая установкой нового навигационного оборудования и ремонта планера, от специалистов компании. В Duncan Aviation надеются, что до конца сентября 2013 года смогут назвать дату начала и завершения строительства.

После подписания в мае 2013 года контракта VistaJet с американским провайдером ТОиР Jet Support Services на обслуживание двигателей и вспомогательных силовых установок на условиях оплаты за летный час для 50-ти самолетов Global 5000/6000, первое воздушное судно зарегистрировано в программе «JSSI Platinum Engine Program». Им стал Global 6000, полученный VistaJet в июне 2013 года (бортовой номер 9H-VJE), и который будет базироваться на Мальте. В текущем году VistaJet планирует получить четыре самолета Global, а начиная с 2014 года, поставки будут ежемесячными.

Программа Jet Support Services «JSSI Platinum Engine Program» специально разработана для двигателей Rolls-Royce BR710A2-20 и вспомогательных силовых установок Honeywell, и включает весь спектр обслуживания двигателей и его компонентов.

Контракт рассчитан на 10 лет и оценен в \$ 205 млн. «В настоящее время мы активно работаем с Jet Support Services, и два наших самолета Global, а также вертолет AgustaWestland, который мы эксплу-

атируем в качестве корпоративного транспорта, уже находятся на обслуживании у нашего партнера. Это соглашение ярко демонстрирует глобальную стратегию VistaJet по развитию ранее намеченных бизнес-проектов. С помощью Jet Support Services мы сможем четко планировать наши расходы и обеспечить высокий уровень обслуживания», - комментирует глава компании Томас Флор.

«Смысл контрактов с оплатой за летный час заключается в том, что провайдер ТОиР получает фиксированную сумму за каждый летный час самолета, но при этом производит все ремонты за свой счет, в отличие от традиционных контрактов, когда авиакомпания оплачивает только произведенные ремонты. Контракты с оплатой за летный час позволяют авиакомпании планировать свои расходы на ТОиР, на которые не повлияют неожиданные внеплановые ремонты. В свою очередь при таком подходе предприятие по ТОиР тоже максимально заинтересовано в том, чтобы воздушное судно выполняло полеты, а не простаивало в ремонте», - говорит главный редактор АТО Алексей Синицкий.



Простой взлет

Dassault Falcon модернизирует программное обеспечение Falcon Perf, которое помогает рассчитать взлетно-посадочные характеристики самолета. Также производитель расширяет доступность этого программного пакета для бизнес-джетов Falcon, оснащенных кабиной экипажа EASy.

Программный пакет Falcon Perf, представленный в мае 2012 года в партнерстве с Jeppesen, позволяет пилотам упростить вычисление взлетно-посадочных характеристик, быстро создавать объединенные взлетные параметрические диаграммы, диаграммы взлета и посадки и таблицы максимального взлетного и посадочного веса. Этот инструмент может также облегчить доступ к оперативным данным на основе заявленных характеристик взлетно-посадочной полосы, к процедурам подготовки вылета, к требованиям по набору высоты при уходе на второй круг и другой информации аэропорта, которая содержится в сервисе Jeppesen NavData OpsData. Кроме того, применение Falcon Perf поддерживается системой Falcon Sphere – новым сенсорным пользовательским интерфейсом электронного устройства бортовой документации CMA1100, представленного в прошлом году.

Новая версия Falcon Perf работает на 64-битной операционной системе Windows 7 и совместима с модернизированной авионикой Easy II, которая была недавно одобрена для использования на всех бизнес-джетах Falcon EASy. Она будет доступна на 7X, 900DX/LX/EX EASy и 2000DX/LX/EX EASy. Предыдущая версия этого программного пакета работала на 32-битной Windows XP, и ее применение было ограничено Falcon 7X, Falcon 900EX EASy и Falcon 2000 EX Easy.

Falcon Perf будет также доступен на новых Falcon 2000S и Falcon 2000LXS.

Первое публичное появление HondaJet

Компания Honda Aircraft, разработчик нового бизнес-джета сегмента VLJ – HondaJet, предпринимает очередные попытки привлечь потенциальных покупателей к своему проекту. По заявлению производителя, в рамках выставки AirVenture Oshkosh 2013, которая пройдет с 29 июля по 4 августа в одноименном городе, состоится первый публичный показ самолета. Кроме этого, Honda Aircraft все же рассчитывает на получение долгожданного сертификата типа во второй половине 2014 года.

Однако, не все так безоблачно у HondaJet. Недавнее объявление об очередной задержке подрывает веру заказчиков в проект. И обидно, что причиной такой ситуации стал новаторский подход к созданию самолета, когда для нового бизнес-джета также проектировали совершенно новый двигатель. Он то и стал «якорем» проекта.

В настоящее время Honda Aircraft приняла заказы на 100 семиместных бизнес-джетов, каталожная стоимость которых начинается с \$ 4,5 млн. Сейчас построено и летают пять опытных машин (пятый самолет соответствует серийному образцу и имеет полностью оборудованный салон, и именно в таком виде его будут получать клиенты).

По оценкам руководителей компании, спрос на сегмент VLJ уже в 2014 году будет составлять 300 самолетов. В компании активно работают с клиентами, традиционно летающими на самолетах малого и среднего классов.

HondaJet – двухмоторный реактивный самолет длиной 12,5 метра с размахом крыльев 12,2 метра. Он рассчитан на перевозку до восьми человек и может развивать скорость до 790 км/ч при дальности полета без дозаправки до 2040 километров.



На переднем плане финальные работы на 5-м прототипе, а далее уже серийные машины

Поставки падают

Компания Textron Inc. 17 июля 2013 года отчиталась за второй квартал 2013 года. В состав корпорации входят авиапроизводители Cessna Aircraft и Bell Helicopter. Как сообщается в отчете, во втором квартале 2013 прибыль Textron на одну акцию составила \$ 0,4, по сравнению с прибылью в \$ 0,58 за тот же период 2012 года. Общая квартальная выручка компании составила \$ 2,8 млрд., что на 6% меньше по сравнению с тем же периодом прошлого года. По словам компании, в первую очередь это связано со снижением поставок бизнес-джетов Cessna.

«Несмотря на слабость европейских рынков, мы наблюдали устойчивый рост в Textron Systems и в нашем производственном сегменте, а также видим продолжение роста заказов на коммерческие вертолеты Bell», сказал председатель и главный исполнительный директор Textron Скотт С. Доннелли. «С другой стороны, спрос на бизнес-джеты продолжает оставаться слабым, но мы считаем, что действия по

затратам, производству и ценообразованию, которые мы предприняли, были правильными для будущего роста в Cessna».

Cessna Aircraft

По сравнению со вторым кварталом 2012 года выручка Cessna снизилась на \$ 203 млн. до \$ 560 млн. Это произошло из-за снижения поставок новых бизнес-джетов: во втором квартале 2013 года было поставлено 20 самолетов Citation против 49 за тот же период прошлого год. Всего в первом полугодии этого года производитель выпустил 52 бизнес-джета, а в 2012 году – 87 самолетов.

Во втором квартале 2013 года Cessna зафиксировала убыток в размере \$ 50 млн. против прибыли в размере \$ 35 млн. годом ранее. Кроме снижения поставок, на квартальные результаты повлияла выплата \$ 28 млн. в качестве выходного пособия.

На конец второго квартала 2013 г. Cessna имела портфель заказов объемом в \$ 1,01 млрд., что на \$ 23 млн. меньше уровня в конце первого квартала 2013 года.

Bell Helicopter

Доходы Bell во втором квартале 2013 снизились на \$ 31 млн. по сравнению с тем же периодом предыдущего года. Падение продаж произошло из-за снижения поставок гражданских вертолетов. За этот период вертолетостроитель поставил 44 гражданских машины, 9 конвертопланов V-22 и 6 H-1, в то время как за аналогичный период прошлого года компания поставила 47 гражданских вертолетов, 9 V-22 и 6 H-1. В течение первого полугодия 2013 года Bell поставил 84 гражданских вертолета против 77 за тот же период прошлого года.

Из-за снижения объемов продаж, квартальная прибыль Bell снизилась по сравнению с прошлым годом на \$ 17 млн.

Объем портфеля заказов Bell на конец второго квартала 2013 года составил \$ 6,95 млрд., что на \$ 137 млн. меньше уровня прошлого квартала.



	2 кв. 2013	2 кв. 2012	6 мес. 2013	6 мес. 2012
Доходы, \$ млн.				
Cessna	560	763	1 268	1 432
Bell	1 025	1 056	1 974	2 050
Прибыль, \$ млн.				
Cessna	-50	35	-58	29
Bell	135	152	264	297

Citation M2, новый Sovereign и X запаздывают

В среду, 17 июля 2013 года, концерн Textron понизил прогноз выручки дочерней компании Cessna из-за задержек программ разработки новых бизнес-джетов, которые уже в этом году должны были поступить первым клиентам. На телефонной конференции по итогам второго квартала 2013 года генеральный директор Textron Скотт Доннелли назвал причиной задержек сложности с сертификацией компанией Garmin авионики, которая должна устанавливаться на новых бизнес-джетах Citation M2, Longitude и X. Также новая авионика подвела и новый Citation Sovereign.

Эти проблемы отодвигают ввод в эксплуатацию M2 и нового Sovereign на четвертый квартал этого года, хотя производитель рассчитывал начать поставки уже в третьем квартале. А усилия, прилагаемые Cessna, для завершения сертификации этих двух самолетов скажутся на Citation X – он будет введен в строй не в третьем квартале этого года, а в первом 2014 года.

Развитие других проектов Cessna, по словам Доннелли, продолжается довольно успешно. Планы по вводу в эксплуатацию среднего Latitude и большого Longitude пока не изменились, и они должны поступить первым клиентам в 2015 году и 2017 году, соответственно.

На фоне убытков Cessna уже второй квартал подряд, заявления о задержке программ новых бизнес-джетов не воспринимаются как что-то экстраординарное. Несмотря на некоторую активность клиентов на рынке средних и легких бизнес-джетов, американский производитель находится в «щекотливом» положении. В последние годы под давлением падающего спроса и конкурентов, Cessna пришлось предоставлять немногим покупателям существенные

скидки в обмен на рост поставок, и такая ситуация не могла долго продолжаться. И первое полугодие этого года показало истинное положение дел. К тому же на сбыт продукции Cessna оказывает сильное влияние вторичный рынок и проблемы целевых клиентов (это малый и средний бизнес, который пока не может оправиться от кризиса, и предпочитает покупать подержанные самолеты или продолжать эксплуатацию уже имеющихся). И на этом негативном фоне компания объявляет о возможном повышении цен на всю линейку бизнес-джетов Citation. Несмотря на то, что такое решение несет значительные риски для будущих доходов, наверно произво-

дитель не хочет переносить опыт дисконтного ценообразования на пять перспективных программ (M2, нового Sovereign, Citation X, Latitude и Longitude).

А нынешняя задержка ввода в строй ближайших бизнес-джетов может иметь, кроме официальной версии с проблемами авионики, еще некоторые причины. Падение доходов вынуждает оптимизировать расходы, и «растягивание» сертификации распределяет расходы на более длинный срок (хотя в этом случае откладываются и будущие доходы), а также более поздний ввод в эксплуатацию дает клиентам время на «примирение» с повышением цен.



Первый прототип Citation M2 взлетел в марте 2012 года

Aeroloft становится популярным у будущих владельцев BBJ 747-8

Компания Greenpoint Technologies поставила четвертый комплект Aeroloft неназванному владельцу для установки на самолет BBJ 747-8. Первый комплект Aeroloft был поставлен в сентябре 2012 года катарскому оператору Qatar Amiri Flight, и после установки интерьера компанией Lufthansa Technik в техническом центре в Гамбурге, в середине 2014 года самолет будет передан заказчику.

Благодаря технологии Aeroloft System существенно увеличивается площадь салона за счет использования пространства между верхней и основной палубой самолета. В «новом» пространстве устанавливаются восемь дополнительных спальных кают и гардеробная (площадь 393 квадратных футов (36,5 квадратных метров) пространства в салоне). Установка системы Aeroloft будет произведена специалистами Boeing Global Transport & Executive Systems (GTES) в городе Вичита, штат Канзас.

Напомним, что самолет Boeing 747-8 в VIP-версии способен перевозить до 100 пассажиров, а дальность его полета составляет 8 840 морских миль (16 372 км). Boeing 747-8 обеспечивает значительное сокращение расхода топлива и вредных выбросов, а также создает на 30% меньше шума по сравнению со своим предшественником 747-400. Boeing 747-8 является самым быстрым гражданским самолетом в своем классе с крейсерской скоростью 0,86 М.

В прошлом году Boeing поставил восемь самолетов BBJ 747-8, три из которых с Aeroloft System. Всего же компания имеет портфель заказов на 25 BBJ 747-8. Однако президент Boeing Business Jets Стив Тэйлор, признает, что в настоящее время производство 747-8 несколько снизилось, и в долгосрочной перспективе нет полной ясности.



Первый же полностью укомплектованный самолет заказчик получит в середине 2014 года. А в будущем компания планирует продавать 1-2 самолета в год. И основания для этого есть. Согласно исследованию, проведенному компанией, в настоящее время в мире эксплуатируется порядка 25-ти самолетов семейства Boeing 747VIP, включая модели 200, 300, 400 и SP. Большинство из этих самолетов принадлежит ближневосточным клиентам (главы государств и крупных корпораций), и срок эксплуатации их превышает 20 лет, но при этом налет таких самолетов достаточно мал.

По словам г-на Тэйлора, в настоящее время компания проводит ряд переговоров с эксплуатантами Boeing 747VIP и уже на первом этапе получает положительные отзывы о новой модели BBJ 747-8. Эти отзывы, по мнению компании, в дальнейшем могут превратиться в подписание контракта с действующими владельцами самолетов данного типа. В компании Boeing Business Jets считают Boeing 747 уникальным и самым успешным самолетом в классе широкофюзеляжных бизнес-джетов и поэтому не спешат форсировать события.

С новым Legacy

London Executive Aviation (LEA) не хочет расставаться с лаврами самого крупного оператора самолетов Embraer Legacy в Европе. Как стало известно BizavNews, очередной 13-местный самолет Embraer 135BJ Legacy 600, бортовой номер G-PEPI, был приобретен компанией на вторичном рынке у компании Grossmann Jet Service (ранее он эксплуатировался как ОК-ККГ). Сейчас бизнес-джет находится в Шенноне, где проходит небольшой косметический ремонт салона и покраска в ливрею London Executive Aviation. Скорее всего, воздушное судно будет «прописано» в Афинах, где в мае 2013 года LEA открыла свое первое международное представительство.

В недавно опубликованном бизнес-плане London Executive Aviation особое место занимают новые рынки, включая Россию и страны СНГ. Уже до конца года London Executive Aviation примет решение о базировании нескольких своих самолетов в одном из московских аэропортов и об открытии офиса продаж. С начала 2013 года London Executive Aviation также начал активную экспансию в страны Западной Африки. В прошлом году компания получила четыре новых самолета (Bombardier Challenger 300 и Embraer Legacy 650), что позволило традиционному «европейскому» оператору познакомиться с новыми рынками. Результаты, достигнутые в прошлом году, побудили компанию к более детальному изучению западноафриканских рынков с целью создания там собственных представительств, либо совместных предприятий.

Так, в частности, комментируя проекты компании на текущий год, управляющий директор LEA Джордж Галанополос (George Galanopoulos), отметил, что в Нигерии инфраструктура уже предполагает создание реального бизнеса, и в настоящее время LEA стремится подписать краткосрочные, средне-



срочные и долгосрочные контракты с местными и международными компаниями, целью которых будет совместная деятельность на африканском рынке бизнес-перевозок. Сейчас в Нигерии действительно наблюдается бум бизнес-авиации и приток иностранных инвестиций. Вслед за австрийской компанией VistaJet, о своем решении начать работу в стране заявили многие европейские операторы, включая ExecuJet, Jetalliance и Jet Aviation. Помимо Нигерии, в LEA серьезно рассматривают и другие африканские страны – Гану, Намибию и ЮАР.

А вот что касается ближневосточного рынка, то г-н Галанополос считает, что он очень тяжел для «взлома», и компания будет искать местного оператора для входа в этот регион. О сроках реализации про-

ектов на Ближнем Востоке в LEA распространяться не спешат.

В настоящее время London Executive Aviation является крупнейшим бизнес-оператором в Великобритании. Компания работает в различных сегментах бизнес-авиации, включая бизнес-чартеры и управление воздушными судами. Парк воздушных судов London Executive Aviation состоит из самолетов различных типов и пассажироместимости: Dassault Falcon 900EX, Embraer Legacy 600/650, Bombardier Challenger 300, Cessna Citation Excel, Cessna Citation II/Bravo, Cessna Citation Mustang, Beechcraft King Air 200. В настоящее время London Executive Aviation является самым крупным оператором самолетов Embraer Legacy 600/650 в Европе.

Gulfstream расширяет географию поставок G650

Как стало известно BizavNews, Gulfstream поставил очередной самолет G650 в Европу. Новым владельцем бизнес-джета стал ирландский миллиардер Денис О'Брайен. Самолет, как и другие воздушные суда О'Брайена, зарегистрирован на острове Мэн (бортовой номер M-GSIX) и в настоящее время уже прибыл в аэропорт базирования Дублин.

За последние полтора года это уже второй бизнес-джет, приобретенный миллиардером. Ранее он получил от американского производителя ультрадальний G550 (бортовой номер M-YBJK). Причем, эксплуатировать О'Брайен планирует оба воздушных судна.

В настоящее время Денис О'Брайен самый богатый

ирландец с состоянием в \$5 млрд. О'Брайен связан с различными национальными и международными коммуникационными компаниями. Является создателем и главой консорциума Esat Digifone, выигравшего лицензию на мобильные телефоны в 1990-х годах. Основал международную коммерческую авиакомпанию Aergo Capital Limited – зарегистрированную в Дублине, с офисами в Найроби, Сингапуре, Сантьяго и Йоханнесбурге. Он является главным акционером Sterling Energy и Sir Anthony O'Reilly's Independent News & Media (IN&M).

Напомним, что первым европейским эксплуатантом самолета G650 стала финская компания AirFix, которая получила воздушное судно в январе текущего года.

Gulfstream начинает понемногу расширять географию поставок своего флагмана. Так, в середине июня новый G650 получил и первый мексиканский заказчик. Самолет с бортовым номером XA-BAL будет эксплуатировать в интересах частного лица мексиканская компания Aero Vics.

С начала года производитель поставил уже 17 самолетов G650 (некоторые воздушные суда находятся в центре комплектации интерьера), более 80% которых были переданы американским заказчикам. И в этом году в компании уверены, что темпы поставок флагманов будут соответствовать ранее опубликованным данным и заключенным контрактам. Всего же, с начала поставок в декабре 2012 года, производитель передал заказчикам 23 машины.



Фото Brian Carr



Фото Michael Carter

Под флагом Эстонии

В начале июля 2013 года национальный перевозчик Эстонии Estonian Air определился с судьбой своей дочерней компании Estonian Air Regional. Она была полностью продана российской FortAero ВВАА (в Эстонии эта компания работает под брендом FortAero ВВАА ОÜ, зарегистрированным в конце прошлого года). Собственниками российской компании являются Аарон Аркадий Райхштейн, Вадим Опрышко и Ляля Михайлова. Основным акционером FortAero Аарон Аркадий Райхштейн, комментируя новое приобретение, неоднозначно дал понять, что самым важным в данной сделке является сертификат эксплуатанта Estonian Air Regional, и компания планирует использовать его в будущем для формирования бизнеса в сегменте деловой авиации. При этом FortAero не планирует осуществлять регуляр-

ные и чартерные перевозки, а полностью сфокусируется на основном для себя виде деятельности.

«Мы давно искали возможности приобретения эстонской авиакомпании с действующим сертификатом эксплуатанта, и как только узнали о предстоящей продаже нерентабельного перевозчика, все силы бросили именно на Estonian Air Regional. Исходя из нашей бизнес-модели, мы не планируем заниматься традиционными перевозками, а будем работать на рынке бизнес-авиации, создав нового сильного игрока. Уже в ближайшее время мы переименуем эстонского перевозчика в FortAero и начнем реализацию намеченных планов», - комментирует г-н Райхштейн.



Параллельно этому, FortAero продолжит развивать собственную инфраструктуру в аэропорту Таллина, в первую очередь центр управления и хэндлинг. По мнению представителей FortAero, сейчас аэропорт имеет прекрасные перспективы для развития и вполне способен выйти на лидирующие позиции в регионе. В настоящее время здесь реализуются ряд инвестиционных проектов, среди которых строительство нового специализированного ангарного комплекса для самолетов бизнес-авиации.

FortAero была основана в 1997 г. Сегодня компания специализируется на продаже и управлении частными самолетами, а также чартерном обслуживании на территории России и СНГ. Клиентами FortAero являются бизнесмены и члены правительственных организаций во всем мире, представительства компании находятся в Таллинне и в Москве. По мнению экспертов рынка именно такой сегмент, как управление воздушными судами, станет наиболее востребованным в «новой» компании. Не секрет, что процедура постановки самолета «под флаг» Эстонии достаточно проста, и поэтому в ближайшее время стоит ожидать существенного роста количества «эстонских» бизнес-джетов. Пока же в Эстонии зарегистрировано лишь 14 деловых самолетов, из которых 4 – турбовинтовые.

На сегодняшний день объем полетов бизнес-авиации в Эстонии составляет 150-160 рейсов в месяц, из которых примерно половина приходится на местных операторов. Такая ситуация наблюдается на протяжении последних трех лет.

Напомним также, что в июне 2013 года FortAero ВВАА была назначена эксклюзивным представителем компании Nextant Aerospace по продажам на территории России и СНГ самолетов Nextant 400XTi.

«Вертолеты России» собирают профессионалов

Российский вертолетостроительный холдинг «Вертолеты России», выступает организатором 39-го Европейского вертолетного форума (European Rotorcraft Forum - ERF). Это знаковое для мирового вертолетостроения мероприятие, анализирующее актуальные научные тренды в сфере создания современных винтокрылых летательных аппаратов и определяющее ближайшую технологическую перспективу инновационного развития отрасли, пройдет в этом году в России, в Москве в конференц-зале гостиницы Moscow Marriott Grand Hotel с 3 по 6 сентября.

Ежегодный Европейский вертолетный форум проводится в одной из стран Европы с 1975 года. Для научного диалога на мероприятие приезжают сотни различных специалистов в области современного вертолетостроения, представляющие ведущие отраслевые инновационные центры России и Евросоюза, а также представители мировых компаний-производителей. Форум традиционно имеет большое значение для глобальной вертолетной индустрии, формируя направления ее развития и подсказывая ученым пути поиска новых технологических решений в сфере создания летательных аппаратов вертикального взлета и посадки.

Ожидается, что в Москве участники ERF выступят с докладами об актуальных тенденциях в области аэродинамики и материаловедения, обсудят современные технические, технологические и производственные возможности по созданию вертолетов нового поколения, в том числе высокоскоростных. Участники обсудят актуальные вопросы аэродинамики и интеграции бортовых систем, перспективные конструкционные материалы, эксплуатационные аспекты и другие важные темы. В дни форума с докладами выступят специалисты и разработчики вертолетной техники ведущих мировых производителей и конструкторских бюро.



Предполагается, что проведение такого отраслевого мероприятия в этом году в Москве послужит укреплению международного имиджа России как страны, поддерживающей авиационную науку и развивающей высокотехнологичное производство, активно участвующей в международном сотрудничестве и кооперации в сфере вертолетостроения.

Планируется, что помимо «Вертолетов России» участниками Европейского вертолетного форума станут и другие лидеры глобального вертолетного рынка - компании-производители AgustaWestland и Eurocopter, ведущие авиационные научно-исследовательские центры Japan Aerospace Exploration Agency, German Aerospace Center, ONERA, а также представители вооруженных сил различных стран мира - военные традиционно являются одними из самых опытных эксплуатантов, часто применяющих вертолетную технику на пределе ее возможностей. В форуме также примут участие делегаты из престижных авиационных высших учебных заведений разных стран мира.

Легко!

Все мы привыкли к тому, что многочисленные приложения, разработанные для iPhone, удовлетворяют многие потребности современного человека. Ведь под рукой у тебя идеальное устройство для прослушивания любимой музыки, просмотра фильмов, общения в чатах, в нем есть сервисы, необходимые в повседневной жизни, и, в конце концов, с помощью iPhone каждый третий пассажир регистрируется на рейсы в аэропорту. Но все чаще iPhone подтверждает, что в будущем его применение будет еще более разнообразным, и не только в привычных для современного понимания аспектах жизни.

На прошлой неделе крупнейший в Великобритании онлайн-сервис бронирования самолетов бизнес-авиации PrivateFly сообщил, что получил запрос на организацию чартерного рейса из Саудовской Аравии в Европу, пришедший с iPhone. И все бы ничего, но сумма рейса составила \$ 500000, и уже после нескольких предложений перелет был оплачен. Для

PrivateFly это был самый большой заказ с момента основания в 2008 году. Кстати клиент выбрал для перелета Boeing Business Jet, оборудованный большой переговорной комнатой, VIP-спальней и двумя ванными комнатами. Согласно пассажирскому манифесту на самолете летело 9 человек.

Кстати, PrivateFly была одним из пионеров, предложившим на рынке услуги по поиску и бронированию рейсов через мобильные приложения еще в 2010 году. Кроме этого, клиенту нет необходимости отправлять запрос по предоставлению предложений по выбору воздушного судна – в сервисе есть все сравнительные характеристики воздушных судов и подробная детализация интерьеров конкретных бизнес-джетов. И сейчас компания активно инвестирует именно в новые мобильные решения, за которыми, по словам Адама Твидэлла, основателя компании PrivateFly, будущее.

«Несколько лет назад многие отраслевые эксперты скептически относились к росту количества бронирований через мобильные приложения, считая, что пассажиры бизнес-авиации очень консервативны. Но мы очень рады, что доказываем несостоятельность их доводов. Теперь мы видим, что рынок бизнес-перевозок идет в ногу со временем. В прошлом году количество запросов с телефонов и планшетов выросло на 6%, а с момента предоставления таких услуг мы получили более 100000 запросов», – комментирует г-н Твидэлл. В прошлом месяце аналогичный запрос, правда из Twitter, пришел в адрес компании из США. Сумма составила £ 440000, но компания не сообщает, был ли этот рейс выкуплен.

Компания PrivateFly начала свою работу в 2008 году, когда соучредители, муж и жена Адам Твиделл и Карол Корк, продали свой дом для начального капитала компании. Твиделл служил 10 лет в качестве пилота в BBC Великобритании, три года в NetJets и был консультантом London City Airport – и все это для того, чтобы начать собственный бизнес. Сейчас в базе системы бронирования PrivateFly.com находятся более 7000 самолетов со всего мира. В 2010 году PrivateFly привлекла инвестиции в размере 2 млн. фунтов стерлингов. На эти деньги компания существенно расширила свою деятельность и, как следствие этого, вышла на международный рынок. В компании считают, что успешное привлечение средств демонстрирует уверенность инвесторов в дальнейшем развитии деловой авиации, и в частности чартерного сегмента. Спад стал катализатором перемен в индустрии бизнес-перевозок, создавая четкое требование со стороны клиентов на более прозрачное ценообразование. PrivateFly.com использует эту ситуацию в своих интересах, вкладывая значительные средства в улучшение быстродействия, удобства бронирования и прозрачное ценообразование в чартерном сегменте.

