



Чуть больше месяца осталось до открытия ежегодной выставки JetExpo, но уже во всю компания готовится к предстоящему мероприятию. Предварительные данные показывают, что по числу участников в этом году выставка не уступит прошлогодней, а по количеству воздушных судов на статике, скорее всего, даже превзойдет. К нынешней выставке многие участники готовятся основательно и с определенным креативом. Так, всех обязательно удивит Beechcraft Corporation, который на выставке сделает настоящее шоу, главным участником которого станет King Air 350i. Аналогичные сюрпризы готовят и другие производители. В общем, будет очень интересно.

На минувшей неделе оставшиеся производители отчитались за первое полугодие текущего года по финансовым и производственным показателям. Все отработали в соответствии с планами и без каких-либо серьезных провалов или взлетов. Третий традиционно «слабый» квартал еще может «пощекотать» нервы аналитикам, но под конец года мы ожидаем ралли поставок среди производителей. Из главных новостей стана производителей на этой неделе можно отметить крупнейший заказ на \$1.4 млрд. Beechcraft Corporation и долгожданную выкатку первого серийного Citation M2 от Cessna.

Из российских новостей на этой неделе, пожалуй, можно выделить подписание контракта по организации обслуживания самолетов P.180 Avanti II в России между Piaggio Aero и ГК Авком-Д. Возможно, что вторая и более серьезная попытка итальянского производителя выйти на отечественный рынок будет успешной, к тому же, по неофициальной информации, Piaggio Aero имеет определенный портфель заказов от российских клиентов.



Airfix может увеличить флот на 11 самолетов

Геннадий Тимченко, который контролирует авиакомпанию, хочет получить поддержку американского Export-Import Bank для финансирования покупки бизнес-джетов

стр. 18



Hawker 4000 и Premier вряд ли возродятся

Глава Beechcraft Билл Бойсчер скептически относится к вероятности того, что эти самолеты будут возвращены в производство новым владельцем активов. Такая попытка потребует от четырех до пяти лет и инвестиции в размере \$200-300 млн.

стр. 19



В Авком-Д заговорили по-итальянски

Итальянский авиапроизводитель Piaggio Aero и ГК Авком-Д подписали соглашение об организации обслуживания самолетов P.180 Avanti II в России на базе авиационно-технического центра российской компании

стр. 20



Bombardier приучит военных к бизнес-джетам

Канадская Bombardier решила заработать на сокращении оборонных расходов по всему миру. Авиапроизводитель намерен переделывать свои бизнес-джеты в специализированные самолеты для военных нужд

стр. 21



КАЖЕТСЯ, МИР СТАЛ МЕНЬШЕ

Gulfstream G650

Стабильность – залог успеха

Компания VIPPORT подвела итоги работы аэропорта «Внуково-3» за первое полугодие 2013 года. Как сообщили VizavNews в компании, основные производственные показатели за первые шесть месяцев 2013 года практически не изменились по сравнению с аналогичным периодом 2012 года. С января по июнь через «Внуково-3» было выполнено 9375 рейсов и обслужено 64916 пассажиров (в 2012 году эти цифры составляли 9368 и 65244 соответственно).

Напомним, что общее количество выполненных рейсов в первом квартале 2013 выросло на 2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, 4338 против 4254. На 3% увеличилось и количество обслуженных пассажиров, до 29153 (годом ранее за этот период был обслужен 28501 пассажир). По данным компании, в первом квартале 2013 года существенно «прибавили» иностранные операторы,

увеличив долю рейсов на 30%, 3653 рейса против 2538 годом ранее. Также почти вдвое увеличилось количество рейсов по международным направлениям (3180 в первом квартале 2013 и 1622 в 2012 году). А вот доля рейсов по российским направлениям на оборот сократилась на 44% (1158 против 2632).

По итогам работы всего 2012 года через Внуково-3 было выполнено 19587 рейсов, из них российскими авиакомпаниями – 4370 рейсов и зарубежными – 15217. За этот период было обслужено 137874 пассажира (69915 по прилету и 67959 на вылет). По международным направлениям было выполнено 9454 рейса, а внутренних – 10577 рейсов. Согласно опубликованным данным, Внуково-3 закончил год ростом на рекордные 16,7% (эти данные усредненные и содержат количество рейсов, как на вылет, так и на прилет) по сравнению с 2011 годом.



Перрон Внуково-3 никогда не пустует, фото Макс Брянский



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

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

Воздушный кодекс должен измениться

Группа сенаторов внесла на рассмотрение Госдумы законопроект, расширяющий перечень разрешенных работ для авиации общего назначения.

Как подчеркивают разработчики, действующее законодательство «содержит ряд существенных ограничений, которые сдерживают развитие авиации общего назначения». Так, согласно Воздушному кодексу, к данному типу авиации «относится гражданская авиация, не используемая для осуществления коммерческих воздушных перевозок и выполнения авиационных работ». Между тем, отмечают сенаторы, в международной практике широко распространено использование авиации общего назначения при осуществлении отдельных видов деятельности.

В связи с этим члены верхней палаты российского парламента предлагают дополнить действующий



Воздушный кодекс положением, разрешающим авиации общего назначения выполнять «авиационные работы в виде авиационно-химических работ, воздушной съемки, лесоавиационных работ, выполнения полетов в спортивных, учебных целях, а также в целях авиационного туризма и осуществления демонстрационных полетов».

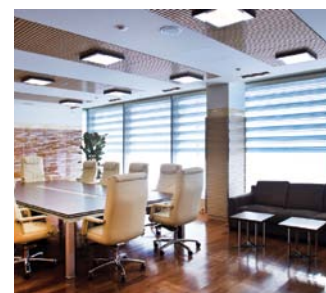
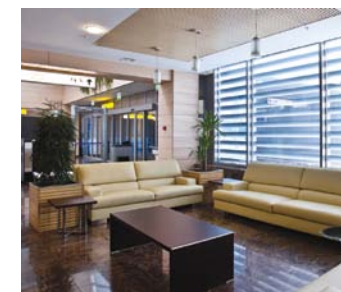
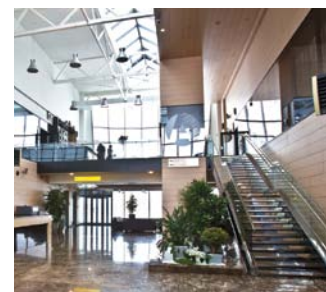
С целью упрощения процедуры создания и допуска к эксплуатации аэродромов, предназначенных исключительно для авиации общего назначения, законопроектом предусмотрено исключение их из перечня объектов, подлежащих обязательной сертификации. Особое внимание также уделяется вопросам авиационной безопасности. Так, допуск указанных аэродромов к эксплуатации должен осуществляться только при условии соблюдения дополнительных требований, обеспечивающих необходимый уровень авиационной безопасности, устанавливаемых федеральными авиационными правилами.

«Законодательное закрепление указанных изменений и дополнений позволит исключить избыточное государственное регулирование авиации общего назначения без ущерба безопасности полетов и авиационной безопасности, что, в конечном итоге, будет иметь положительный эффект в ее экономическом развитии, а также развитии экономики большинства регионов страны», - уверены разработчики инициативы.

Закон должен вступить в силу со дня его официального опубликования. Его принятие не потребует дополнительного выделения средств из федерального бюджета, подчеркивается в финансово-экономическом обосновании.

Источник: ИТАР-ТАСС

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

PR катастрофа?

Европейская аэрокосмическая и оборонная корпорация EADS объявила о планах по глубокой реорганизации. Теперь EADS будет называться Airbus Group. В результате реорганизации в состав группы войдут три подразделения: Airbus (отвечает за все гражданское самолетостроение), Defence and Space Division (будет образована в результате объединения оборонного и космического бизнеса — Airbus Military, Astrium и Cassidian) и Airbus Helicopters (это название получит крупнейший в мире производитель коммерческих вертолетов Eurocopter).

Реорганизация вступит в силу с 1 января 2014 г. после ряда согласований, а окончательный вид корпорация приобретет ко второй половине 2014 г. Как отметил глава EADS Том Эндерс, реорганиза-

ция — это следующий логический шаг в развитии компании. «Переименование позволит объединить всю корпорацию под ее лучшим брендом, который олицетворяет интернационализацию, инновации и интеграцию», - сказал Эндерс. Он также добавил, что именно за счет подразделения Airbus, которое занимается всеми пассажирскими самолетами, корпорация получает прибыль.

Однако то, что хорошо для всей корпорации, может не лучшим образом отразиться на ее подразделениях. Гражданские самолеты вообще никак не заметят реорганизацию, военным довольно безразлично как называется производитель боевых систем, а вот Eurocopter может потерять имиджевую составляющую. Например, боевой вертолет Tiger может стать

Airbus Tiger, EC225 – Airbus EC225 (или AB225), а EC145 – Airbus AB145. Звучит, по меньшей мере, очень непривычно, так как Airbus во всем мире ассоциируется с большими гражданскими самолетами.

Вертолетный портал HeliHub.com провел небольшое исследование на тему отношения отрасли к такому ходу EADS, просмотрев более 20 широко известных авиафорумов, и не нашел поддержки такого переименования. Ни одной! Были замечены только предложения, типа «Eurocopter - an Airbus company».

Eurocopter является уважаемой и успешной компанией и торговой маркой, и бросать его как-то неразумно. Особенно на рынке военных вертолетов, так как подсознательно заказчики будут ассоциировать боевой вертолет с неповоротливым гражданским лайнером. Также форумные острословы уже окрестили пилотов офшорных EC225 «водителями автобусов».

Конечно, ранее производители вертолетов меняли названия при смене владельца, просто не в таком масштабе, и не с такими последствиями для бренда. Так, например, одна часть Hughes стала MD (в действительности McDonnell-Douglas, но его называют MD), а другая переименовалась в Schweizer, который тогда производил известные планеры и сельскохозяйственные самолеты, что «соразмерно» небольшим вертолетам производителя.

По мнению HeliHub.com, переименование европейского вертолетостроителя – PR-катастрофа. Портал ожидает, что большинство сотрудников Eurocopter будет «не в своей тарелке» от такого названия. Только представьте, как бы звучало, если бы материнские компании решили переименовать свои вертолетные подразделения – «Pratt & Whitney S76D» или «Cessna 429» или «Selex GrandNew».



Взлет и посадка подорожают

Федеральная служба по тарифам (ФСТ) согласовала увеличение сборов за взлет-посадку в аэропортах Домодедово и Внуково, следует из проектов приказов ведомства.

Сбор за взлет-посадку для аэропорта Домодедово увеличивается до 180 рублей за тонну максимальной взлетной массы для российских авиакомпаний. Сейчас сбор составляет 165,4 рубля. Тариф для иностранных перевозчиков остается прежним - 10,5 доллара за тонну взлетной массы.

Пересмотр сбора, как сообщается в пояснительной записке к проекту приказа ФСТ, «Международный аэропорт «Домодедово» мотивировал «необходимостью обеспечения рентабельной деятельности аэропорта в целях осуществления мероприятий по обновлению и развитию основных фондов аэропорта». Домодедово запрашивало повышение сбора минимум на 15%, но ФСТ в итоге согласовала 8-процентный рост.

Сбор за взлет-посадку во Внуково увеличивается для российских компаний до 166,1 рубля за тонну. Сей-

час сбор составляет 154,1 рубля. Для иностранных компаний остается прежним - 10,5 доллара за тонну. При этом положение может быть дополнено новым пунктом, согласно которому минимальный сбор для воздушных судов бизнес-авиации с максимальной взлетной массой менее 50 тонн и пассажироместностью менее 20 кресел составит \$500 за 1 воздушное судно. Пересмотр сбора для российских потребителей аргументируется ОАО «Аэропорт Внуково» необходимостью компенсации затрат на оказание услуги по обеспечению взлет-посадки.

После утверждения приказов ФСТ Шереметьево станет самым дешевым московским аэропортом по сборам за взлет-посадку: для российских компаний сбор в Шереметьево составляет 163,5 рубля, для иностранных - 7,9 долларов за тонну.

Самый дорогой международный аэропорт России на данный момент - аэропорт Магадана, где сбор за взлет-посадку составляет 1609 рублей за тонну для российских компаний и 50 долларов для иностранных.



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



Москва потратит миллиард на три медицинских вертолета

Столичный департамент здравоохранения приобретет для нужд городской скорой помощи три медицинских вертолета. Об этом рассказал и.о. заместителя мэра по вопросам социального развития Леонид Печатников. По его словам, на эти цели выделено около 1 млрд. рублей.

Распоряжение «усилить вертолетную группировку» дал и.о. мэра Москвы Сергей Собянин после того, как авиалайнер компании Red Wings Ту-204, возвращавшийся в Москву из чешского Пардубице, потерпел крушение в декабре прошлого года.

«Тогда к самолету было невозможно подъехать ни на машине, ни на мотоцикле», объясняет Леонид Печатников. «Заказ на покупку вертолетов будет сделан в следующем году. Сейчас департамент здравоохранения проводит серьезную предварительную работу. Надо внимательно проработать всю логисти-

ку — определить, какие это должны быть вертолеты, кто и как их будет эксплуатировать». Будут ли закупаться вертолеты отечественного или зарубежного производства, решит конкурс.

«Медицинские вертолеты будут особенно актуальны в условиях столичных пробок», говорит председатель Независимого профсоюза работников скорой помощи Дмитрий Беляков. «Возможность добраться до пациентов по воздуху может сыграть решающую роль в спасении многих жизней».

В медицине катастроф есть понятие «золотой час» — это отрезок времени, когда пострадавшему можно оказать наиболее действенную помощь и минимизировать развитие осложнений. Затем организм больного истощается, и для стабилизации состояния необходимо прилагать намного больше усилий.

По материалам газеты «Известия»



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**

«Меридиан» вертолетный

В июле 2013 года ЗАО «Авиакомпания «Меридиан» завершила процедуру регистрации двух вертолетных площадок «Горовидка» и «Вараксино». Вертолетные площадки расположены в Смоленской области и способны принимать любые вертолеты взлетной массой до 7,5 тонн, включая вертолеты типа Robinson R44 и Augusta AW-109.

«Установленное в «Горовидке» и «Вараксино» светосигнальное оборудование сертифицировано установленным порядком, что позволяет осуществлять эксплуатацию площадок, как в дневное, так и в ночное время. Имеющийся у авиакомпании 21-летний опыт работы в сфере авиации позволяет предлагать клиентам оптимальное соотношение цены, качества и затраченного времени при выборе типа вертолета, подборе летного состава. При необходимости специалисты нашей компании проведут анализ возможности строительства и регистрации вертолетных площадок с учетом воздушного движения в ближайших аэропортах, а также предоставят услуги по организационному обеспечению полетов вертолетов».-комментируют в авиакомпании «Меридиан».

В настоящее время авиакомпания является единственным авиаперевозчиком по центральным районам РФ в сегменте деловой авиации, владеющим как Сертификатом эксплуатанта коммерческой гражданской авиации, так и Свидетельством эксплуатанта авиации общего назначения.

Авиакомпания «Меридиан» является членом международного альянса MS Group, объединившим «Московское Небо», австрийского оператора деловой авиации Mjet GmbH. Парк компании состоит из самолетов Gulfstream G450 и Ту-134.

AW101 не станет президентский вертолетом

Европейский производитель AgustaWestland прекращает борьбу за возможность поставлять вертолет для президента США. Американская программа VXX замены президентского парка вертолетов стартовала в 2005 году. Именно тогда, в содружестве с Lockheed Martin AgustaWestland победила.

В 2005 году европейская компания представила американским военным проект президентского вертолета на базе AW101. Он должен был заменить пожилые Sikorsky VH-3, которые в настоящее время используется для перевозки первых лиц США. Однако в дальнейшем финансовая смета на вертолет, получивший название VH-71 Kestrel, сильно выросла, а политика снижения госрасходов после президентских выборов 2008 года вынудила военных аннулировать результаты тендера.



«После всестороннего анализа последнего запроса предложений от 3 мая 2013 года, мы решили, что не в состоянии эффективно конкурировать с учетом нынешних требований и методологии оценки, определенной в запросе предложений», сообщает AgustaWestland, которая в новом тендере объединилась с Northrop Grumman. «Сейчас внесены существенные правки в вопросы оценки предложений, и, как мы считаем, это подавляет нашу способность представить конкурентоспособное предложение и дает значительное преимущество нашему вероятному конкуренту. Решение об отзыве было очень трудным, однако мы считаем, что наше предложение было самым лучшим и подходящим для вертолета президента США».

Компания отказалась указать, какие изменения в новом тендере привели к решению не участвовать, но известно, что в 2013 году военные рассматривают меньший и менее мощный вертолет, чем в предыдущем раунде. Также в условиях указано, что не будет предусмотрено никакой финансовой поддержки за превышение требований конкурса.

После обнародования новых требований к президентскому вертолету в ноябре 2012 года, потенциальные участники имели возможность комментировать их или давать свои предложения в течение определенного периода. Однако ни от кого никаких возражений или протестов в ВМС США или в Счетную Палату США не поступало.

На данный момент в качестве единственного претендента на поставку новых президентских вертолетов остался производитель Sikorsky с своим S-92. Boeing также отказался от борьбы. Ранее компания рассматривала возможность участия в конкурсе с конвертопланом V-22 Osprey или CH-47 Chinook.

Аэропорт Сан-Тропе меняет собственника

29 июля 2013 года Группа компаний Aéroports de la Côte d'Azur (ACA) сообщила о приобретении 99,9% акций аэропорта Сан-Тропе (Saint-Tropez Airport). На протяжении последних пятнадцати лет этот аэропорт принадлежал компании Reybier Group. Таким образом, ACA становится вторым по величине аэропортовым оператором по трафику, пропуская вперед лишь Aéroports de Paris (оператор аэропортов Шарля де Голля и Орли). А по бизнес-перевозкам ACA уступает лишь парижскому аэропорту Ле-Бурже.

В 2012 году через аэропорт Ниццы было выполнено 42500 взлетно-посадочных операций. Сейчас в ACA также входит аэропорт Канны-Манделье (Cannes-Mandelie) Что же касается аэропорта Сан-Тропе, то он в прошлом году обслужил порядка 6900 рейсов бизнес-авиации и за последние несколько лет показывал положительную, хотя и не стремительную, динамику роста.

Несмотря на популярность Сан-Тропе среди туристов, аэродромная инфраструктура аэропорта далека от идеальной. Короткая взлетно-посадочная полоса, отсутствие инфраструктуры для обслуживания «серьезных» бизнес-джетов и наличие других факторов серьезно влияют на бизнес-трафик. Для эксплуатации даже самолетов среднего класса необходимо специальное разрешение авиационных властей, и порой согласования длятся несколько лет.

Новые владельцы обещают исправить ситуацию. Первоочередной задачей станет модернизация аэропортовой инфраструктуры и превращение аэропорта в полноценный туристический комплекс, способный обслуживать большинство типов воздушных судов, с новыми бизнес-терминалами и сервисными компаниями, способными удовлетворить потребности VIP-путешественников.




FBO RIGA
between East and West

**Опыт
Качество
Профессионализм**

Спасение с неба

В ходе авиасалона RIAT, который прошел недавно на аэродроме Королевских ВВС «Фэйрфорд», разыгралась захватывающая сцена спасения, участие в которой приняли три главные «звезды»: двухдвигательные вертолеты производства Eurocopter, а конкретно один EC145, оборудованный для противопожарных и спасательных операций, и два EC135 – один в полицейской, а другой в медицинской конфигурации.

Программа, которую показывали в дневное время, симулировала крупное ДТП. Из EC145 десантировалась специальная группа пожарной службы Лондона, которая при помощи особых инструментов срезала крышу автомобиля. Полицейский EC135 в это время передавал данные и видеоизображение в командный центр, а медицинский вертолет девонской службы «воздушной скорой помощи» эвакуировал условных пострадавших.



Эта демонстрационная программа стала частью комплекса мероприятий под общим названием SkyGuardian («небесный хранитель»), проводимых в этом году на авиасалоне. Его цель – привлечь внимание к гражданским и военным эксплуатантам, которые играют важную роль в защите жизни, земли и свободы – многие из них используют в Великобритании вертолеты Eurocopter, благодаря единообразию и взаимной совместимости последних.

«Когда дорога каждая секунда, скорость и эффективность воздушных служб экстренного реагирования Великобритании – это вопрос жизни и смерти, – пояснил Маркус Стейнке, управляющий директор Eurocopter UK. – Парк из 50 вертолетов Eurocopter семейства EC135/EC145 ежедневно используются в Великобритании. Они незаменимы для решения сложных задач в области поиска и спасения, видеонаблюдения, борьбы с преступностью, а также эвакуации пострадавших».

До и после выполнения программ на авиасалоне RIAT, три вертолета и их экипажи принимали гостей на площадке статической экспозиции.

«Благодаря ежедневным показательным полетам на RIAT, у публики появилась редкая возможность увидеть, насколько умелые и бесстрашные люди работают в авиационных службах спасения. Зачастую им приходится иметь дело с ситуациями, в которых никто из нас не хотел бы оказаться, – сказал Тим Принс, директор авиасалона Air Tattoo. – Мы благодарны компании Eurocopter, чей EC135 – самый популярный вертолет спасательных служб Великобритании – за то, что дали нам возможность таким образом поблагодарить этих невоспетых героев и познакомить с ними широкую общественность».

(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

Beechcraft продолжает рост

Компания Beechcraft Corporation объявила о результатах работы во втором квартале 2013 года. Согласно данным производителя, за этот период удалось поставить 56 самолетов, что на 75% больше аналогичного показателя 2012 года (тогда во втором квартале Beechcraft Corporation поставил 32 самолета).

В течение второго квартала клиенты получили 12 самолетов King Air 350i/ER, семь – King Air 250, пять – King Air C90GTx, 12 – Baron G58, девять – Bonanza G36 и 11 – T-6A/B/C.

В первом квартале текущего года компания также существенно увеличила поставки по отношению к прошлому году, передав заказчикам в общей сложности 59 самолетов (за аналогичный период 2012 года было поставлено 37 самолетов). Также в первом квартале текущего года Beechcraft Corporation передала клиентам шесть последних бизнес-джетов Hawker 4000.

Во втором квартале 2013 года компания достигла нескольких значительных этапов в своей деятельности, в числе которых выделяется поставка 4000-ого самолета модели 36 Bonanza. Эта поставка закрепила репутацию этой модели как самолета, находящегося самое продолжительное время в непрерывном производстве за всю историю авиации. Первый самолет этого семейства сошел с конвейера в 1947 году.

Кроме того, Beechcraft добился успехов в сертификации программы Hawker 400XPR. В минувшем квартале совершил первый полет опытный самолет с вертикальными законцовками крыла. Пакет обновлений Hawker 400XPR предлагает ряд заводских модификаций, которые значительно улучшают летные характеристики, эксплуатационные показатели и увеличивают стоимость при перепродаже самолета.



Программа сертификации скоро завершится, а первые поставки ожидаются в четвертом квартале.

И уже в первый день третьего квартала производитель объявил о крупнейшем заказе в своей истории. Компания заключила контракт на поставку 105 самолетов King Air 350i (35 самолетов – твердый заказ, 70 – опцион) и их эксклюзивное техническое обслуживание на общую сумму в \$ 1,4 млрд. Заказчиком самолетов стала недавно образованная компания Wheels Up, владельцем которой является Диктер Кенни, более известный как основатель крупного бизнес-оператора Marquis Jet.

Согласно данным, общая стоимость поставляемых

самолетов составит \$ 788 млн., а остальная сумма будет потрачена на обслуживание воздушных судов. Wheels Up планирует запустить новый проект долевого владения воздушными судами, используя турбовинтовые самолеты. Уже анонсирована стартовая программа и представлена новая 25-часовая карта.

Поставки самолетов начнутся уже в этом году (до конца 2013 года планируется передача заказчику девяти самолетов). До середины 2015 года Wheels Up получит все 35 самолетов. Остальные 70 самолетов компания планирует получить спустя два-три года после поставки последнего King Air 350i, предусмотренного твердым заказом. Wheels Up будет получать самолеты в улучшенной комплектации.

Новое приложение для пилотов Gulfstream

Компания Gulfstream Aerospace анонсировала новое приложение для пилотов PlaneBalance, которое интегрировано с системой управления электронной документацией PlaneBook. Благодаря новому приложению пилоты самолетов Gulfstream смогут в режиме реального времени получать информацию об изменениях всех параметров самолета, связанных с весовыми показателями, а именно изменение центровки воздушного судна в процессе выработки топлива, оптимальный расход топлива при полетах на большие расстояния, точный расчет полезной нагрузки при осуществлении «сложных» полетов, включая несколько технических остановок (дозаправка и т.д.). Для выработки рекомендаций для будущих полетов по аналогичным маршрутам, по желанию пилотов данная информация может быть обработана в системе сбора данных PlaneConnect.

Теперь пилоты бизнес-джетов Gulfstream могут получать данную информацию через «электронного

менеджера» PlaneBook, который был внедрен еще в 2011 году. «PlaneBook - самое современное решение в системе информационного обеспечения кабины пилотов, предлагающее многочисленные усовершенствования, как в самой кабине, так и за ее пределами. Электронный менеджер документов PlaneBook, в разработке которого принимали участие пилоты и составители технической документации компании Gulfstream, представляет собой техническое решение, абсолютно исключающее необходимость использования бумажных документов в кабине пилота», - комментируют в Gulfstream Aerospace.

По мнению самих пилотов, удобно связанные между собой электронные документы позволяют отказаться от их бумажной формы и обеспечивают простую и быструю навигацию по всем инструкциям.

PlaneBalance доступен в Apple App Store. Для работы с приложением требуется PlaneBook версии 2.0.



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.



Embraer подвел итоги квартала

Бразильский производитель Embraer объявил о финансовых результатах второго квартала 2013 года. Компания сообщает о квартальном доходе в размере \$ 1,557 млрд., тогда как годом ранее производитель заработал \$ 1,714 млрд. Подразделение бизнес-авиации во втором квартале 2013 года получило доход в размере \$ 369,6 млн., что составляет 23,7% от общего дохода, а годом ранее Embraer на бизнес-джетах заработал \$ 260,9 млн., что составило 15,2% от дохода компании.

Во втором квартале Embraer поставил 29 бизнес-джетов (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. С учетом того, что в первом квартале 2013 года производитель передал заказчикам 12 деловых самолетов, в течение первого полугодия Embraer поставил 41 бизнес-джет.

По словам генерального директора Embraer Фредерико Курадо, бразильский производитель к концу этого года поставит в общей сложности от 25 до 30 больших бизнес-джетов и от 85 до 90 легких деловых самолетов, то есть всего от 110 до 120 деловых самолетов. В 2012 году компания поставила 99 бизнес-джетов: 29 Phenom 100, 48 Phenom 300, 17 Legacy 650 и пять Lineage 1000.

Из событий, которые произошли во втором квартале 2013 года, глава компании отметил поставку первого Phenom 300 Signature Series для NetJets, продажу первого Phenom 300 на китайском рынке и сертификацию Legacy 650 в Индонезии. Кроме того, флот бизнес-лайнеров Lineage 1000 приближается к отметке совокупного налета в 10000 часов.

Gulfstream корректирует цены на G450 и G550

После публикации итогов успешной работы во втором квартале и первом полугодии текущего года, Gulfstream Aerospace планирует закончить год, согласно ранее озвученным планам. Однако в третьем квартале, который закончится 30 сентября 2013 года, темпы производства немного замедлятся, но в четвертом компания планирует поставить максимальное количество бизнес-джетов, большая часть которых придется на G650 и G280.

Глава компании General Dynamics Феба Новакович в конце прошлой недели сообщила о том, что компании удалось с начала года существенно увеличить производительность труда и, как следствие, сократить время между начальной и конечной фазой производства «зеленых» бизнес-джетов. «По нашему мнению, небольшой регресс будет наблюдаться только в третьем квартале текущего года. Это будет связано с необходимыми мерами по ценовой компенсации», то есть уменьшения прибыли компании, в связи с пересмотром ряда договоров с поставщи-

ками для производства самолетов G550 и G450. На некоторые самолеты этих моделей, которые были заказаны два-три года назад, существенно выросла стоимость комплектующих, и поэтому для нас важно компенсировать наши убытки увеличением производительности, а по некоторым контрактам – и стоимостью самих самолетов», – комментирует г-на Новакович.

Определенные надежды General Dynamics связывает и с Jet Aviation, продажи которой также существенно выросли в первом полугодии текущего года. «Мы рассчитываем, что по итогам года Jet Aviation покажет положительную динамику. Количество оборудованных самолетов по итогам первого полугодия выросло в два раза, по сравнению с аналогичным периодом 2012 года и портфель заказов на комплектацию «зеленых» бизнес-джетов позволяет нам прогнозировать удачное окончание года для Jet Aviation».



Качество и безопасность

Компания Nextant Aerospace объявила о назначении Джеймса Иммке на должность вице-президента по качеству и безопасности. Иммке работает в компании с 2010 г. на посту директора по обеспечению качества. Контролем качества и безопасности он занимается последние 20 лет: за это время он поработал в нескольких областях, где принят жесткий кодекс правил и ограничений, включая авиационно-космический и оборонный сектор.

«Джеймс Иммке присоединился к нашей команде в 2010 г., и все это время он демонстрировал выдающиеся результаты в сфере безопасности выпускаемой продукции, а также улучшения качества и производственных процессов, – говорит президент Nextant Aerospace Шон МакГью. – Джеймс – лидер, который всегда смотрит вперед, и мы считаем, что его большой опыт поможет нам поддерживать на надлежащем уровне и улучшать стандарты качества на всех стадиях производственного процесса. Наш бизнес быстро растет, поэтому жизненно важно, чтобы наши системы и средства контроля работали безупречно, – благодаря этому мы можем доставлять наши самолеты строго в соответствии с графиком».

За три года в Nextant Иммке успешно разработал и внедрил систему правил, стандарты и процедуры, на которых базируется система контроля качества в компании. Это позволило успешно перейти от разработки концепта самолета до оснащенного по последнему слову техники центра по модернизации бизнес-джетов. В новой должности г-н Иммке сосредоточится на ключевых изменениях, касающихся качества, безопасности и надежности самолетов. В сотрудничестве с международными организациями, регулирующими гражданскую авиацию, он будет следить за тем, чтобы Nextant продолжал выпускать продукцию самого высокого качества.

Менеджмент документации ВС: призыв к пересмотру стандартов

Успешная деятельность авиакомпаний во многом зависит от качества процессов хранения и обновления миллионов страниц самолетной документации. Естественно, от ответственной за это организации требуются значительные усилия, сопровождающиеся большими затратами как времени, так и человеческих ресурсов. В современном мире одним из самых практичных решений этих проблем кажется отказ от бумажных форм документации и переход на электронный менеджмент бумаг, и этот шаг действительно все чаще признается важным и необходимым. Однако, несмотря на практичность и удобство, цифровой формат до сих пор не был должным образом утвержден соответствующими авиационными властями и поэтому не может применяться повсеместно.

«Создание и менеджмент документации – ключевой процесс в обеспечении бесперебойной работы любой авиакомпании. Сложности в эффективной организации документооборота часто приводят к многомиллионным потерям ввиду несоответствия необходимым правилам индустрии или простоя. Таким образом, менеджмент документации может стать более сложной задачей, чем управление авиакомпанией», поделился мыслями Андриус Норкявичюс, заместитель главы департамента «FL Technics» по инжинирингу и планированию.

В переходе на цифровые форматы авиационной документации и их перемещении «в облако» есть многочисленные преимущества, первым из которых является сохранность бумажных носителей. Кроме того, такой формат позволяет более эффективно пользоваться и хранить информацию, так как одним и тем же данным может иметь доступ любой человек в любой точке мира. В результате, некоторые авиакомпании утверждают, что после перехода

на цифровую документацию смогли перевести на другие должности от 10% до 40% сотрудников. Старые записи можно найти так же легко, как и новые, поэтому поиск любой релевантной информации осуществляется значительно быстрее (некоторые провайдеры ИТ-решений утверждают, что их продукты позволяют сократить время поиска с 20 минут до 1 минуты).

В то же время, проблема заключается в том, что до сих пор отсутствуют конкретные требования, касающиеся того, каким образом следует хранить цифровые записи такого вида. Единственные требования, регламентированные EASA, заключаются в том, что любой цифровой документ должен иметь копию, хранящуюся в другом месте и обновляющуюся в течение 24 часов с момента выполнения соответствующих работ. Также большая часть документов все равно должна существовать в бумажном формате. Это создает некоторые проблемы, замедляющие прогресс, который кажется неизбежным. Во-первых, уже перешедшие на цифровые формы документации авиакомпании все равно вынуждены сохранять некоторые бумажные копии, создавая, таким образом, ненужное дублирование. Кроме того, не существует общей договоренности о формате цифрового хранения.

«Оцифровка необходимых документов, безусловно, приведет к более организованной и, возможно, плавной работе индустрии хотя бы ввиду того, что записи больше не будут теряться. Не стоит также забывать и об экономии на хранении. Поэтому чрезвычайно важно, чтобы EASA, наконец, приняла к сведению новые тенденции и подготовила требования о полной оцифровке документов по техническому обслуживанию ВС.», прокомментировал Андриус Норкявичюс.

Honeywell за качество развлечений

Компания Honeywell подписала партнерское соглашение с одним из ведущих мировых провайдеров бортового развлекательного контента компанией IFP и ее дочернем подразделением, занимающимся разработкой ПО для самолетов, о запуске нового сервиса по предоставлению аудио- и видео-контента в HD-качестве по запросу (AVOD) для системы Honeywell CMS Ovation Select. Благодаря модернизации сервиса пассажиры смогут наслаждаться постоянно обновляемой библиотекой новых, классических фильмов и фильмов, идущих в кинотеатрах, а также лучших авторских и иностранных фильмов от крупнейших мировых киностудий и дистрибьюторов.

Новая опция HD AVOD уже сейчас доступна операторам бизнес-джетов в качестве простой в использовании, улучшенной версии существующей системы Ovation. Сервис Ovation Select HD AVOD делает развлекательную программу в самолете более автономной. Теперь пассажиры смогут получить доступ к фильмам через индивидуальные пульта управления и мониторы, установленные в салоне, или по беспроводной связи через iPad и iPhone. Кроме обширного каталога развлекательного контента, пассажиры могут смотреть фильмы и программы независимо друг от друга.

Операторы самолетов имеют возможность подключить услугу HD AVOD с двумя вариантами подписки: базовую и премиальную. Базовая подписка предоставляет доступ к 25 классическим фильмам и пяти новым фильмам в месяц, что в совокупности составляет 85 фильмов. Премиальная подписка предлагает клиенту всего 110 фильмов, в том числе 50 классических фильмов и 5 новых фильмов ежемесячно. Контент регулярно обновляется: ежемесячно пять фильмов удаляются из системы и заменяются новыми пятью фильмами.

M2 выкатили

1 августа 2013 года с завода в Индепенденсе сошел с конвейера первый серийный легкий бизнес-джет Cessna Citation M2. Согласно планам компании, сертификация самолета будет завершена во второй половине 2013 года.

«Программа по созданию M2 продвигается хорошими темпами, и мы с нетерпением ждем следующей стадии - сертификации и начала поставок. На наших глазах самолет обретает форму, и мы надеемся, что наши клиенты, которым не терпится начать летать на M2, так же радуются этому, как и мы сами», - комментируют в Cessna Aircraft.

«Нам кажется, что M2 займет важное место на рынке легкой деловой авиации», - сказал на торжественной церемонии Брайан Ролофф, руководитель проекта M2. «Мы спросили наших клиентов, чего им хочется, и сконструировали M2 в соответствии с их пожеланиями. Реакция наших клиентов показывает,

что этот самолет отвечает их требованиям с точки зрения задач, которые он способен выполнять, а также его характеристик и отделки. Разработка и производство продуктов с учетом мнения и требований клиентов лежит в основе политики Cessna, и именно благодаря этому наша компания уже много лет по праву гордится своей репутацией в мире авиации».

Citation M2 имеет экипаж из двух человек и вмещает шесть пассажиров. Максимальная крейсерская скорость бизнес-джета составляет 400 узлов истинной воздушной скорости (741 км/час), а дальность полета - 1300 морских миль (2408 км). Citation M2 может эксплуатироваться на ВПП длиной всего 3250 футов (991 м) и набирать высоту 41000 футов (12497 м) за 24 минуты. Его цена равна \$ 4,195 млн.

M2 – один из шести новых продуктов Cessna, которые поступят на рынок в течение 2013 года. Среди них - новый Citation X и новый Citation Sovereign.



Великобритания оживает

Британский бизнес-оператор SaxonAir Charter, базирующийся в Норвиче, сообщает о значительном увеличении производственных показателей с начала года. Оба сегмента, в которых работает SaxonAir, в первом полугодии существенно подросли: чартерные рейсы выросли на 65%, а вертолетные перевозки на 41% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года.

В компании этот тренд напрямую связывают с кардинальным изменением ситуации на британском рынке бизнес-авиации, и в первую очередь с изменением отношения к отрасли со стороны клиентов.

«Многие из наших оппонентов, прежде всего в СМИ, считают, что деловая авиация ассоциируется у многих британцев исключительно с шампанским, икрой и шумной компанией на борту бизнес-джета. Но наши аналитики опровергают такое мнение и приводят свои доводы для разрушения этого мифа. Подавляющее большинство наших клиентов, согласно опросу, проведенному SaxonAir, это руководители средних компаний, имеющие бизнес, как в Великобритании, так и в Европе. Благодаря использованию бизнес-джетов и вертолетов, они не теряют драгоценное время в аэропорту, а благодаря услугам, которые мы предоставляем на борту самолетов, эффективность их работы повышается еще выше», - комментируют в SaxonAir.

SaxonAir не первая британская компания, которая констатирует рост бизнес-перевозок и связывает его с активностью среднего бизнеса в стране. Аналогичные показатели наблюдаются в Hangar8, London Executive Aviation, ExecuJet и у ряда других операторов. Кроме этого, сейчас в стране настоящий бум покупок бизнес-джетов.

В Сингапур пришел Signature Flight Support

Владелец одной из самых крупных в мире сетей FBO и сервисных центров, занимающихся обслуживанием бизнес-авиации, компания Signature Flight Support, сообщает об открытии в Международном аэропорту Сингапура (Changi International Airport) собственного FBO. На новом объекте компания будет предоставлять полный комплекс услуг по наземному обслуживанию пассажиров, а также производить заправку и техническое обслуживание бизнес-джетов, координацию вылетов и прилетов самолетов. Проект был анонсирован на выставке EBACE 2013 в Женеве и спустя два месяца реализован.

Таким образом, Signature Flight Support существенно увеличил свое присутствие в регионе. Ранее компания открыла аналогичный комплекс в Гонконге (Chek Lap Kok/Hong Kong International Airport), где Signature Flight Support работает с компанией JetQuay и предоставляет услуги по наземному обслуживанию (здесь действуют несколько провайдеров),



ускоренному прохождению таможенных и иммиграционных процедур.

В Signature Flight Support, комментируя открытие очередного FBO, отметили, что Changi International Airport не только крупнейший аэропорт мира, но и весьма востребованный у операторов, выполняющих транзитные рейсы. Именно с этой категорией в компании связывают будущий рост трафика. Также в Signature Flight Support отмечают: «Сингапур в последнее время становится крупнейшим финансовым центром планеты, где проходит большое количество всевозможных экономических и политических форумов, а также luxury-мероприятий, и у всех бизнес-пассажиров появится прекрасная возможность оценить весь спектр услуг, предлагаемых компанией».

В будущем Signature Flight Support рассмотрит возможность строительства аналогичного объекта и в Singapore Seletar Aerospace Park. Одноименный аэропорт Seletar, контролирующийся Changi Airport Group, в последнее время полностью превратился в бизнес-аэропорт, где созданы все условия для операторов, от отсутствия слотирования до наличия огромного количества сервисных центров практически всех мировых авиапроизводителей. Являясь альтернативой основного сингапурского аэропорта Changi, Seletar показывает ежегодный рост трафика в 14-16%. Сейчас в аэропорту три FBO: Jet Aviation, Hawker Pacific и Universal.

В настоящее время Signature Flight Support имеет более 100 филиалов по всему миру, включая США, Южную Америку, Европу, Ближний восток и странах Азиатско-Тихоокеанском регионе, а также владеет FBO в 27 аэропортах Европы и Африки.

Beechcraft покажет на МАКСе всю линейку King Air

Американский производитель Beechcraft Corporation примет активное участие в работе авиасалона МАКС-2013. Помимо собственного стенда, на статической площадке будут продемонстрированы три модели популярного семейства King Air, а именно King Air C90GTx, King Air 350i и King Air 250i.

По словам главы московского представительства Beechcraft Corporation Александра Золотарева, в настоящее время производитель активно работает с рядом российских компаний, а портфель предварительных заказов на самолеты семейства King Air на ближайшие два года оценивается в 50 машин.

«Следующий год по праву можно будет назвать годом Beechcraft для российских региональных перевозчиков. Сейчас мы имеем как минимум четыре компании, с которыми переговоры выходят на финальную

стадию», - комментирует г-н Золотарев. Немаловажен и тот факт, что самолеты King Air оборудованы двумя двигателями, что делает уровень их безопасности выше, чем у конкурентов. Так, например, при отказе одного из двигателей на разбеге, самолет способен продолжить взлет.

«В рамках нашей работы на МАКС-2013, мы проведем множество встреч и переговоров с потенциальными клиентами, кроме этого не исключая, что официально сообщим и о крупных сделках. Но пока преждевременно говорить о деталях. Скоро все сами узнаете. И наконец, именно в период работы авиасалона мы надеемся поделить еще одной хорошей новостью, а именно получением сертификатов типа на самолеты King Air C90 (включая модификации GT/GTi/GTx) и King Air 250», - резюмирует г-н Золотарев.

Кроме этого, в рамках МАКС-2013 представители компании подробно расскажут потенциальным клиентам о возможных финансовых схемах приобретения самолетов. Напомним, что помимо прямых продаж в России, приоритетным направлением деятельности производителя в стране является разработка оптимальных схем финансирования и лизинга. На сегодняшний день разработаны ряд схем с крупными российскими и зарубежными лизинговыми компаниями и банками по предоставлению оптимальных условий приобретения самолетов. В частности, в процессе согласования находится детальный план по привлечению гарантий Ex-Im Bank (Экспортно-Импортный банк США), которые позволят существенно снизить стоимость финансирования и лизинговых платежей для конечного заказчика и сделают возможность приобретения самолета King Air 350i более доступным для большего числа потенциальных клиентов.

Также в рамках своего продвижения в России Beechcraft Corporation запланировала в сентябре 2013 года проведение специального тура по российским регионам на самолете King Air 350i, который пройдет в два этапа: за неделю до начала выставки Jet Expo 2013, и сразу же после ее окончания. Примечательно, что в качестве демонстратора выступит самолет для специальных миссий, выполненный в комби-варианте (салон разделен на две зоны – 13-местный пассажирский салон и медицинский отсек Medevac, где установлены специальные носилки для транспортировки больных и медицинское оборудование). Таким образом, в Beechcraft Corporation хотят еще раз обратить внимание клиентов на универсальность самолета и продемонстрировать летно-технические характеристики в различных климатических условиях, а также на аэродромах, чья инфраструктура далека от идеальной.



King Air 350i для «Летных проверок и систем» на МАКС-2011, Spotter / aviaforum.ru

У Bombardier заказы опережают поставки

1 августа 2013 года Bombardier Inc. объявила о финансовых результатах за второй квартал и первое полугодие 2013 года. Выручка компании во втором квартале составила \$ 4,4 млрд., в то время как годом ранее доход равнялся \$ 4,1 млрд. Квартальная прибыль до уплаты всех необходимых расходов и налогов равнялась \$ 257 млн., по сравнению с \$ 214 млн. в прошлом финансовом году, а рентабельность была на уровне 5,8%, по сравнению с 5,2% в 2012 году. Чистая прибыль по итогам второго квартала 2013 года составила \$ 158 млн. или \$ 0,09 на одну акцию (в 2012 году компания закончила второй квартал с чистой прибылью в \$ 167 млн. или \$ 0,09 на акцию). Общий портфель заказов корпорации по состоянию на 30 июля 2013 года составил \$ 65,5 млрд. по сравнению с \$ 64,9 млрд. в конце 2012 года.

Квартальный доход Bombardier Aerospace составил \$ 2,3 млрд., причем более половины, \$ 1,259 млрд., заработало подразделение деловых самолетов. Прибыль до налогообложения составила \$ 107 млн. или 4,7% от выручки, по сравнению с \$ 99 млн., или 4,4%, в прошлом финансовом году.

В течение второго квартала 2013 года Bombardier Aerospace поставила в общей сложности 57 самолетов, тогда как годом ранее клиенты получили 62 самолета. Подразделение Bombardier Business Aircraft за этот период поставило 45 бизнес-джетов (четыре Learjet 60XR, 16 Challenger 300, 11 Challenger 605 и 14 Global 5000/6000), что всего на один меньше, чем в прошлом году (три Learjet 40XR/45XR, три Learjet 60XR, 13 Challenger 300, 12 Challenger 605, один Challenger 850 и 14 Global 5000/6000). Производитель прекратил производство Learjet 40XR/45XR, так как в конце этого года он планирует начать поставки преемника этой модели – Learjet 70/75.

Соотношение выполненных и вновь полученных заказов в сегменте бизнес-джетов у Bombardier составляет примерно 1:1. Во втором квартале чистые заказы опережают поставки на два самолета – компания получила заказ на 47 бизнес-джетов. По продуктовой линейке компания имеет следующий запас заказов: на 11 месяцев в семействе Learjet (цель этого подразделения составляет от шести до девяти месяцев); Challenger – 22 месяца (цель – 15-18 месяцев) и Global – 32 месяца (цель – 24-30 месяцев).

Портфель заказов Bombardier Aerospace на 30 июня 2013 г. составил рекордные \$ 33,4 млрд., по сравнению с \$ 32,9 млрд. на 31 декабря 2012 года.

Bombardier поставила в прошлом году 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.



Композитный Learjet 85 - надежда компании в среднем классе

Airfix может увеличить флот на 11 самолетов

Как сообщает Reuters, с ссылкой на электронные письма и документы, к которым агентство получило доступ, Геннадий Тимченко нанял лоббистов из крупной Вашингтонской юридической компании Patton Boggs, чтобы облегчить себе путь к получению финансирования от американского Export-Import Bank с целью покупки до 11 самолетов у компании Gulfstream Aerospace. Покупка самолетов увеличит флот, зарегистрированной в Финляндии, авиакомпании Airfix Aviation Oy, которая контролируется Геннадием Тимченко.

Patton Boggs признала, что работает от имени Тимченко, сообщив, что провела предварительные переговоры с Ex-Im Bank, представителями двух сенаторов и одним советником по политике в Конгрессе. По информации компании, переговоры с Ex-Im Bank касались гарантий кредита под один самолет, который Airfix уже заказала.

Американский чиновник, просивший не называть своего имени, сообщил, что партнеры Patton Boggs сказали ему в мае, что Airfix хочет получить поддержку Ex-Im Bank для покупки бизнес-джетов Gulfstream. Такой заказ может стоить \$173-\$710 миллионов в зависимости от модификаций самолетов.

Пресс-секретарь Ex-Im Bank Фил Коган сообщил, что банк пока не получил официальную заявку от Тимченко и не может комментировать переговоры с потенциальными клиентами.

Антон Куревин, пресс-секретарь принадлежащего Тимченко российского холдинга Volga Resources, подтвердил Reuters, что миллиардер планирует получить кредитные гарантии от Ex-Im Bank. Ex-Im Bank проводит оценку иностранных покупателей, желающих заручиться его поддержкой, что может включать сотрудничество с американскими служ-

бами правопорядка и анализ возможных коммерческих и юридических рисков.

Экс-председатель банка Джеймс Хармон полагает, что Ex-Im может без проблем гарантировать финансирование «российского олигарха», если он кредитоспособен. Однако, по его словам, открытое в США следствие в отношении связанных с Тимченко компаний может усложнить процесс.

Федеральный Ex-Im Bank поддерживает американский экспорт, предоставляя гарантии и кредиты иностранным покупателям. В 2012 году объем выданных или гарантированных им кредитов составил около \$38,5 миллиардов.

Ex-Im Bank ничего не стоит налогоплательщикам и выплатил с 2008 года государству дивиденды в размере \$1,6 миллиарда. Однако несколько республиканских конгрессменов хотят ликвидировать банк, называя его деятельность «социальной поддержкой корпораций».

Airfix Aviation – крупнейший финский оператор, парк которого состоит из самолетов Gulfstream G650, G550, G450, Dassault Falcon 7X/2000/900EX, Bombardier Challenger 300 и Global 5000/XRS, а также Cessna Citation X и Beechcraft Premier I. Помимо выполнения чартерных рейсов Airfix Aviation активно работает в сегменте aircraft management. По неофициальным данным, Airfix Aviation обслуживает топ-менеджеров «Роснефти», «Газпрома» и «Транснефти». Airfix Aviation – член авиационной группы «A-Group». В эту группу также входит и российская компания бизнес-авиации ООО «Авиа Групп», владелец и оператор пассажирских терминалов и ангарных комплексов в аэропортах Шереметьево и Пулково.



AirFix первой в Европе получила G650

Программы Hawker 4000 и Premier вряд ли возродятся

Beechcraft сейчас находится на стадии рассмотрения заявок на покупку своих программ производства самолетов Hawker 4000 и Premier (как по отдельности, так и в качестве одного лота), а также на производственную оснастку и объекты. Тем самым компания надеется сократить свое присутствие в реактивной авиации и сосредоточиться на своем основном теперь бизнесе.

Как сообщает Aviation Week, глава Beechcraft Билл Бойсчер на круглом столе с редакторами издания сказал, что на 2 июля потенциальные покупатели проявили интерес ко всем лотам, и сейчас ведутся переговоры по продаже каждого из этих активов. Beechcraft хочет завершить продажу к концу 2013 г.

В дополнение к продаже самих программ самолетов, Beechcraft продает соответствующие объекты по покраске и комплектации в Литл-Рок, штат Арканзас. Продажа этих объектов, а также плановое сокращение производственных мощностей в Вичита, сократит используемое пространство кампуса Beechcraft примерно на 20%.

Компания имеет ряд претендентов на продающиеся программы и объекты, но глава Beechcraft пока не может предсказать, как в точности будет проходить процесс продажи. Компания получила интерес со стороны трех категорий потенциальных покупателей – кто-то готов приобрести все активы, кто-то хочет купить отдельные группы активов и есть заинтересованные только в некоторых небольших частях. Билл Бойсчер полагает, что покупатели программ Hawker 4000 и Premier смогут создать сервисную компанию, аналогичную Sabreliner, которая будет осуществлять поддержку владельцев. Общий флот этих самолетов сейчас насчитывает около 400 машин, из них 73 приходится на Hawker 4000. Тем не



У Premier, как и у Hawker 4000, полностью композитный фюзеляж, и новый владелец получит всю технологическую оснастку

менее, он скептически относится к вероятности того, что эти самолеты будут возвращены в производство. Такая попытка потребует от четырех до пяти лет и инвестиций \$200-300 млн., при этом в дальнейшем потребуется модернизация этих самолетов. «Если нет стратегических национальных интересов, то вы, вероятно, не возьметесь за это», - добавляет он.

В то же время, как он признает, в этих программах присутствует некоторый международный интерес, и поэтому сделки могут быть довольно сложно структурированными. Но, несмотря на это, Beechcraft надеется завершить продажу активов до наступления 2014 года.

Beechcraft также работает над рационализацией своей сервисной сети. Под этим подразумевается за-

крытие или продажа объектов в Меса, штат Аризона, Сан-Антонио и Литл Рок. Что касается остальных сервисных центров, то производитель будет наращивать поддержку своих самолетов, в том числе семейств Hawker 125 и Beechjet 400, для которых компания сохранила сертификаты типа. Производитель также создает на своих объектах «центры совершенствования» по программе XPR обновления самолетов Hawker 800 и Beechjet / Hawker 400.

Билл Бойсчер говорит, что продажа «реактивных» программ прибавит финансовой прочности Beechcraft, поскольку при выходе из банкротства в феврале 2013 они не были приняты во внимание в качестве материальных активов на балансе компании.

В Авком-Д заговорили по-итальянски

Как стало известно BizavNews, итальянский авиапроизводитель Piaggio Aero и ГК Авком-Д подписали соглашение по организации обслуживания самолетов P.180 Avanti II в России на базе авиационно-технического центра компании.

«Компания будет предоставлять полный комплекс услуг по техническому обслуживанию P.180 Avanti II (линейное и базовое). В настоящее время наши специалисты заканчивают обучение на новый тип воздушного судна, также нами приобретено все необходимое оборудование для проведения работ. Немаловажно, что в самолете установлена авионика компании Rockwell Collins (Pro Line 21) и двигатели Pratt Whitney Canada (PT6A-66B). С обеими компаниями Авком-Д имеет эксклюзивные соглашения по техническому обслуживанию, что позволяет клиентам получать комплексные услуги, аналогичные службе одного окна», - прокомментировал BizavNews директор авиационно-технического центра Авком-Д Александр Козлов.

В настоящее время единственным эксплуатантом самолетов P.180 Avanti II в России является авиакомпания «Летные проверки и системы» (дочернее предприятие Государственной корпорации по организации воздушного движения (ГК ОрВД)). Согласно достигнутым договоренностям самолет будет базироваться в Авком-Д на постоянной основе. Кроме этого, авиакомпания «Летные проверки и системы» планирует в ближайший год получить до пяти аналогичных самолетов.

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 обслужива-



ния 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, их 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.

Напомним, что P.180 Avanti II в сентябре 2011 года получил сертификат типа МАК. Сертификат МАК подтверждает, что конструкция самолета, получившего в 2005 г. сертификаты EASA и FAA, соответствует также и российским требованиям. В результате Avanti II может быть зарегистрирован в России и эксплуатироваться на территории России.

Сейчас Avanti II – один из самых быстрых турбовинтовых самолетов в мире: максимальная крейсерская скорость Avanti достигает 732 км/ч – это уровень бизнес-джетов. Avanti почти целиком выполнен из композитных материалов. Максимальная дальность полета составляет 2595 км.

Bombardier хочет приучить военных к бизнес-джетам

Канадская Bombardier решила заработать на сокращении оборонных расходов по всему миру. Как сообщает РБК daily, авиапроизводитель намерен переделывать свои бизнес-джеты в специализированные самолеты для военных нужд — противолодочные, разведывательные и спасательные. Компания рассчитывает, что военные будут не против сэкономить, покупая уже сертифицированные самолеты, а не разрабатывая собственные с нуля.

Идея переделки своих гражданских лайнеров в самолеты, подходящие для военных нужд, родилась у Bombardier на фоне первого с 1998 года снижения военных расходов в мире. В прошлом году показатель снизился на 0,5%, до 1,75 трлн. долл., свидетельствуют данные шведского института SIPRI. «Каждое правительство сейчас осознает, что им надо поменять подход к своим расходам. Есть набирающая обороты тенденция к поиску готовой продукции, уже сертифицированной для коммерческих полетов», — заявил Bloomberg вице-президент Бен Боэм, отвечающий за специализированные самолеты компании.

Сейчас на военизированные самолеты приходится только 1–2% всей выручки авиационного подразделения Bombardier, составившей в прошлом году 8,6 млрд долл. Например, сейчас компания продает американскому оборонному концерну Raytheon свою модель Global 5000, которую та переделывает в самолет-носитель РЛС для британских ВВС, а турбовинтовые модели Bombardier используются береговой охраной Японии и Швеции. Компания намерена предложить военным переделанное семейство Challenger для проведения поисково-спасательных операций. Его младшего брата Learjet авиапроизводитель намерен превратить в самолет-радиоперех-

ватчик, а турбовинтовые Q400 могут быть задействованы в патрулировании прибрежных зон. Бен Боэм, который сам в прошлом служил в канадских ВВС, рассчитывает, что со временем продажи специализированных самолетов военным и спасателям могут вырасти до 20% всей аэрокосмической выручки Bombardier. Способствовать этому будет цена: противолодочный самолет P-8 Poseidon на базе гражданского Boeing 737 обходится американскому ВМФ в 75–90 млн долл. Аналогичный самолет на базе Bombardier Global 5000 будет стоить вдвое меньше — 49 млн долл. Кроме того, Bombardier пытается привлечь клиентов, обещая им экономию от использования своей развитой сервисной сети по всему миру.

«Идея сэкономить на модификации уже существующих гражданских самолетов может иметь смысл для военных. Ведь уже сейчас современные заправщики создаются на базе гражданских моделей. Однако, как это всегда бывает с военными, все будет зависеть от конкретного заказчика. Военные на то и военные, что гражданская сертификация их не очень заботит. Хотя само по себе удовлетворение самолетов гражданским требованиям может послужить аргументом при выборе. В целом рынок этот довольно тонкий, а на основе бизнес-джетов создать можно не так много. О бизнес-джетах для генералов, конечно же, не может быть и речи», — рассуждает главный редактор журнала «Авиатранспортное обозрение» Алексей Сеницкий.



Самолет ДРЛО Raytheon Sentinel R1 британских королевских ВВС сделан на базе Global Express

Avinode разглядел в Европе рост

По данным Avinode, в течение первых 6 месяцев 2013 года индекс спроса на вылеты в Европе в системе заказов рейсов бизнес-авиации Avinode Marketplace увеличился примерно на 30% по сравнению с тем же периодом 2012 года. А если оглянуться на последние два года, то наблюдаются еще более впечатляющие 80% роста.

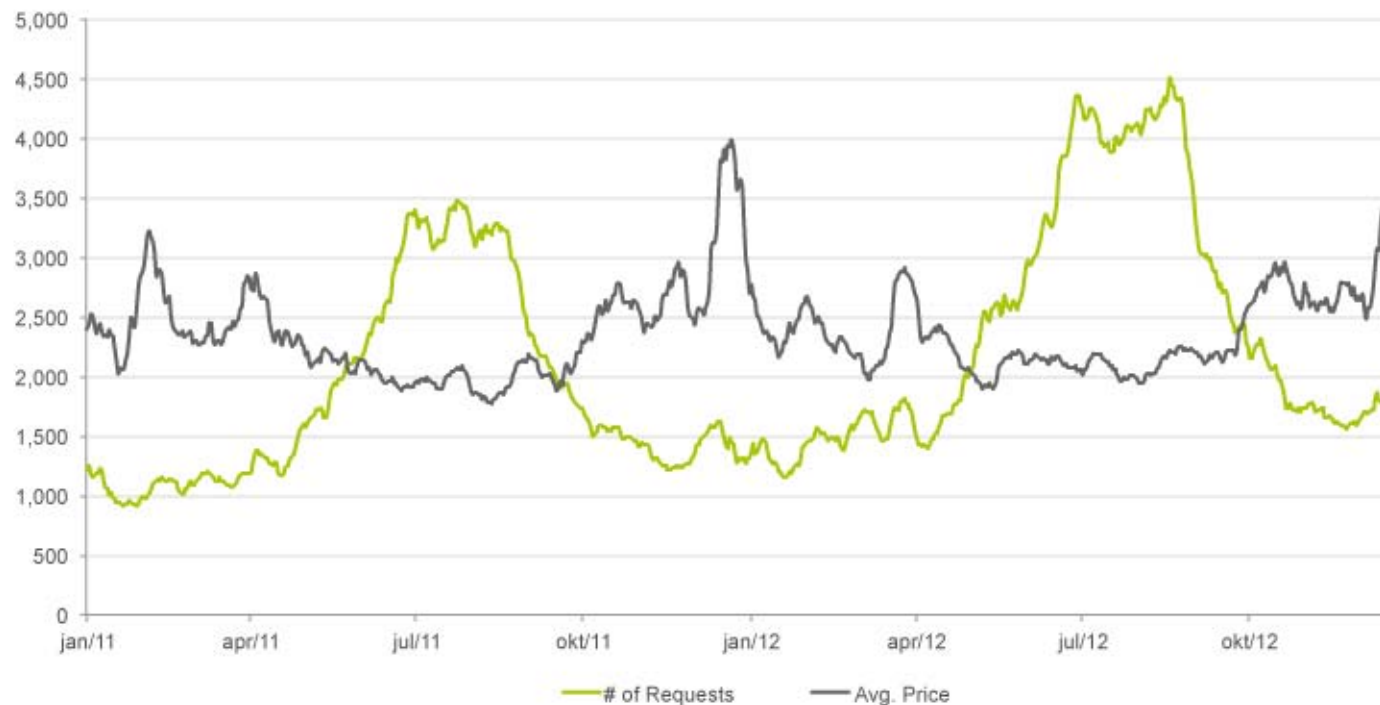
Что значит индекс спроса в Avinode? Индекс спроса (Demand Index) отслеживает общую стоимость за-

прошенного рейса в Avinode Marketplace. Для этого в Avinode сопоставляют количество отправленных запросов для каждой категории воздушных судов с общей стоимостью каждого запрошенного рейса. Только стоимость оценивается в евро и долларах, которые используются для расчета спроса в Европе и США, соответственно. Это помогает уменьшить влияния курсовых разниц при определении спроса. При интерпретировании индекса спроса важно отметить, что существует два основных фактора,

которые приводят к колебаниям значения индекса. Изменения полной стоимости рейса или количества запросов будут влиять на спрос в сторону увеличения или уменьшения. Если рассмотреть зависимость глубже, то изменения спроса могут быть вызваны изменениями в количестве запрашиваемых рейсов, общего расстояния маршрутов в данный момент времени или популярности различных классов самолетов в определенные моменты времени.

На приведенном графике показаны колебания между средней ценой рейса и ежедневным числом запросов за двухлетний период с января 2011 по декабрь 2012 года.

Flight Requests vs. Average Prices



Например, когда в летние месяцы наблюдается пик, то это указывает на значительное увеличение запросов на более дешевые полеты, в то время как зимний праздничный пик связан с некоторым увеличением запросов на более дорогие рейсы. При углубленном анализе видно, что в летние месяцы увеличивается количество запросов на короткие рейсы и легкие бизнес-джеты. Между тем, в течение сезона зимних праздников наблюдается увеличение спроса рейсов на больших и дальних самолетах.

В Европе, как правило, динамика в разные времена года зависит от доминирующего выбора рейса – по бизнесу или на отдых, что вызывает большие колебания спроса на различные типы самолетов в течение года. Однако, интересно отметить, что в США не наблюдается такой сезонной изменчивости. Это связано с рядом отличий между этими двумя рынками, главным из которых является различия в профиле клиента и в использовании самолетов.