



Украинский кризис уже отразился на европейском воздушном движении. Евроконтроль и EASA рекомендовали не летать над территорией Крыма. А ведь через воздушное пространство Крыма и Черного моря, которое контролировали крымские диспетчеры, проходят многие маршруты из Европы в Юго-Восточную Азию и Персидский залив, а также из Центральной России в Средиземноморский регион. В качестве аргументов не использовать «крымские» трассы регуляторы приводят опасения по поводу обеспечения безопасности в переходный период. Кроме крымской истории в «европейском воздухе» еще произошли некоторые изменения – в конце недели пришло сообщение об открытии воздушного пространства для гражданской авиации над Косово.

На минувшей неделе официально был дан старт продажам бизнес-джетов Boeing нового поколения MAX. По задумкам производителя самолет станет летать дальше и быстрее, а сам самолет станет намного экономичнее. История BVJ – это история мировой бизнес-авиации, ее становления и развития. Конечно же, на современном рынке деловых перевозок произошли существенные изменения, сформировался конечный портрет потребителя в каждом сегменте, и сейчас бизнес-лайнеры такого класса уже не являются эталонами для владельцев. Но Boeing всегда делает вызов рынку, и пусть BVJMAX все же самолет не с чистого листа, будет достаточно интересно понаблюдать за его выходом на рынок. И тогда можно будет смело говорить о том, нужны ли на рынке бизнес-джеты такого класса. На протяжении последних лет мы отмечаем существенное снижение спроса на большие самолеты, и только выход на рынок действительно революционных продуктов может изменить ситуацию на рынке.



## Семинар «Кейтеринг в бизнес-авиации»

В сегменте деловой авиации вопрос предоставления бортового питания является едва ли не основным элементом высококачественного обслуживания пассажиров

стр. 19



## Евросоюз временно запретил полеты в Крым

Аэронавигационная служба ЕС объяснила решение тем, что воздушное пространство полуострова не контролируется украинскими авиадиспетчерами

стр. 20



## Beechcraft Russia – курс прежний

Глава московского представительства Beechcraft Corporation Александр Золотарев расскажет о судьбе Beechcraft в России и о ближайших перспективах

стр. 21



## Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации. За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: -12,5%; Индекс спроса в Европе: -18,0%

стр. 23

ЭТИМ ВСЕ СКАЗАНО



## Открытость по-украински

Госавиаслужба Украины раскрыла владельцев всех самолетов и вертолетов, которым присвоен украинский регистрационный номер UR.

Соответствующая графа «собственник» появилась в реестре гражданских воздушных судов Украины. Госавиаслужба уже раскрывала собственников год назад, однако в последующих обновлениях реестра эту информацию начали скрывать.

На данный момент в список воздушных судов с украинской регистрацией включено 1008 летательных средств. В реестре указывается тип воздушного судна, его регистрация, заводской номер, год изготовления, номер регистрационного удостоверения и дата его выдачи, эксплуатант и собственник.

Согласно этим данным, в настоящее время в украинском реестре 17 вертолетов AgustaWestland (8 принадлежит частным лицам), 21 Airbus Helicopters, серий

AS, EC, BK и BO (16 частных), 13 Bell (6 частных), 19 частных Robinson (18 R44 и 1 R22), а также по два Schweizer и Enstrom.

Бизнес-джетов, зарегистрированных в Украине, совсем немного (10), и принадлежат они, по данным Госавиаслужбы, юридическим лицам из офшорных юрисдикций, но управляются местными компаниями. По одному бизнес-джету приходится на Bombardier (Learjet 60), Cessna (560XL), Gulfstream (G200). Embraer представлен тремя Phenom 100, а Beechcraft – четырьмя Premier IA.

Надо понимать, что, как и в России, украинские владельцы предпочитают регистрировать свои самолеты в офшорах, и изменить такое положение вещей в ближайшем будущем вряд ли удастся.

**[Реестр гражданских воздушных судов Украины по состоянию на 31 марта 2014 года](#)**



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

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

## Вертолет на буксире

27 марта 2014 года вертолетная компания «Аэросоюз» и компания Helitowcart, производитель лучшего в мире буксировочного оборудования для вертолетов, заключили соглашение о сотрудничестве.

Соглашение подписано коммерческим вице-президентом компании Helitowcart Натали Барбо и Президентом вертолетной компании «Аэросоюз» Александром Климчуком. Согласно документу, «Аэросоюз» становится привилегированным дистрибьютором продукции Helitowcart в России и СНГ. Остается добавить, что на мировом рынке компания Helitowcart известна своим внимательным отношением к выбору партнеров, в число которых попадают только компании с безупречной деловой репутацией.

Миссия компании Helitowcart заключается в создании «интеллектуального» погрузочно-разгрузочного оборудования и практичных аксессуаров для вертолетов. Буксировочные тележки для поршневых и газотурбинных вертолетов всех типов от компании Helitowcart считаются лучшими в мире. Что же каса-

ется другого направления деятельности Helitowcart, то есть производства аксессуаров, то здесь компания следует принципу: повышение качества трудовой жизни пилотов и механиков через сокращение времени и труда в решении повседневных задач.

«Вертолетное сообщение в России сегодня активно развивается», - говорит президент ВК «Аэросоюз» Александр Климчук. «И лучшие иностранные производители хотят работать на российском рынке, хотят работать с надежными партнерами. Мы уверены, что продукция компании Helitowcart будет пользоваться большим спросом, ведь только наша компания открыла за последний год два вертолетных центра на МКАД, и в наших планах построить еще как минимум восемь таких центров в ближайшие два года. А поскольку наша модель бизнеса предполагает масштабируемость и единый высокий стандарт обслуживания во всех центрах, то только для собственных нужд мы осуществим закупок Helitowcart более чем на 250 тыс. долларов».



## 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

## Новый маршрут авиатакси в Красноярске

Авиакомпания «АэроГео» приступает к работе на маршруте Красноярск-Абакан-Красноярск. Об этом рассказал на заседании Правительства министр транспорта и дорожного хозяйства Республики Хакасия Александр Егоров.

Перевозка пассажиров будет осуществляться на легком одномоторном 5-местном самолете Cessna C-T206H. Договор с аэропортом «Абакан» уже подписан. Авиатакси будет курсировать по четвергам, прилет в столицу Хакасии в 9:30, вылет обратно – в 12:00, а первый рейс был запланирован на 3 апреля. Компания «АэроГео», базирующаяся в Красноярске, активно эксплуатирует самолеты Cessna C-T206H, и выполняет на самолетах коммерческие рейсы. В парке компании три самолета C-T206H.

Cessna T206H Turbo Stationair — одномоторный поршневой 6-местный самолет, максимальная крейсерская скорость полета — до 330 км/ч. Самолет способен находиться в воздухе до 7 часов и преодолевать

расстояние в 1335 км на высоте до 6000 м. На самолете установлен автопилот и комплекс современной цифровой авионики Garmin.

Александр Егоров также отметил, что на сегодняшний день направление Абакан-Красноярск пользуется популярностью. Загрузка рейсов в среднем составляет 80%. Что говорит о том, что работа по организации новых авиамаршрутов востребована жителями и гостями Хакасии.

«Продолжается восстановление региональной авиации, возрождаются прежние маршруты и открываются новые. Мы с гордостью отмечаем тот факт, что региональные авиакомпании уверенно выбирают надежные, экономичные и современные самолеты Cessna для пассажирских перевозок, и хотим поблагодарить их за грамотный и профессиональный подход», - комментирует Александр Евдокимов, генеральный директор Jet Transfer, официальный представитель Cessna Aircraft в России и Казахстане.



### УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН  
ОБЪЕДИНЕННОЙ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ  
АССОЦИАЦИИ  
ДЕЛОВОЙ  
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

## «Джет-сервис» развивается

Авиационный учебный центр «Джет-сервис» примет участие в двух профильных практических мероприятиях: в семинаре «Кейтеринг в бизнес-авиации» Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации (ОНАДА) и в семинаре «Обслуживание на борту», организованном Клубом «Бизнес Авиация».



Семинар «Обслуживание на борту» состоится 10 апреля 2014 г. в Доме приемов «Империя» (Тверской бульвар). Организатор – Клуб «Бизнес Авиация».

На нем будут представлены нюансы по выбору экипажа, стюардессы, по контролю процесса обслуживания на борту, нюансы организации рейса для пассажиров различных категорий, особенности планирования перевозки багажа и прочее, что позволит значительно улучшить все основные сервисы, предоставляемые до, во время и после перелета.

Практическое мероприятие «Кейтеринг в бизнес-авиации» состоится 23 апреля 2014 года в гостинице «Националь». Цель семинара - рассказать специалистам, осуществляющим заказ питания для пассажиров бизнес-авиации, о новых продуктах и технологиях, нюансах производства, доставки, сервировки, обеспечении питания при вылетах из отдаленных аэропортов и многом другом.

Школа бортпроводников «Джет-сервис» имеет Сертификат АУЦ Росавиации № 209, является ассоциированным членом Объединенной Ассоциации Деловой Авиации и принимает активное участие в формировании современного рынка бизнес-авиации в России.

Имея самую большую базу резюме стюардесс бизнес-авиации, а также многолетний опыт в подборе элитного персонала на частные воздушные суда и для авиакомпаний бизнес-авиации, школа бортпроводников «Джет-сервис» является лидером в своей области. Все Сертификаты и Свидетельства, которые выдает «Джет-сервис» после окончания курсов и тренингов являются документами государственного образца и одобрены Росавиацией и Министерством образования РФ.

**Jetexpo** 9th International BizAv Show  
**Moscow**  
**4-6 september 2014**

*Top Business Aviation Show* / *more than 30 aircraft and helicopters*  
*in Eastern Europe and Asia* / *more than 80 world leading companies*  
*more than 8000 visitors*

Organized by  **Vnukovo-3**

Phone: +7 495 648 2806 [www.jetexpo.ru](http://www.jetexpo.ru)  
 E-mail: [info@jetexpo.ru](mailto:info@jetexpo.ru)

## Россия готовится к проверке ИКАО

27 марта 2014 года прошло заседание Круглого стола Союза транспортников России. Заседание было посвящено важной проблеме государственной политики обеспечения безопасности полетов, в свете намеченной на сентябрь этого года проверки ИКАО.

В заседании участвовал Руководитель Росавиации А.В. Нерадько, заместитель директора Департамента государственной политики в области ГА Минтранса РФ А.Г. Шнырев, представители Минэкономразвития, авиакомпаний, авиапромышленности, общественных организаций. На заседании обсуждались вопросы безопасности полетов и риски авиационного бизнеса России, точки зрения ИАТА на проблемы безопасности полетов в РФ, предстоящая проверка ИКАО и риски и последствия для российских эксплуатантов.

Участники отметили необходимость срочной разработки на государственном уровне документов, определяющих выполнение требований Приложения 19 ИКАО «Управление безопасностью полетов» и об установлении в соответствии с требованиями этого документа приемлемого уровня безопасности полетов. В ходе обсуждения также поступили предложения направить в Правительство РФ обращение с рекомендациями о создании единой Федеральной авиационной администрации с широкими полномочиями и ответственностью.



## Европейская бизнес-авиация ждет внимание законодателей

Представители Европейской ассоциации бизнес-авиации (ЕВАА), Международной ассоциации частных пилотов и владельцев воздушных судов (ИАОРА), участники отрасли и члены Европейского парламента провели встречу «за завтраком», чтобы обсудить прогресс, который был достигнут после принятия в феврале 2009 года Европейским Парламентом «Резолюции по программе будущей устойчивости деловой авиации и авиации общего назначения».

Участники встречи в целом согласились, что в то время, как Резолюция признает важность отрасли деловой авиации для экономического роста Европы и региональных связей, есть две области, где необходимо больше поддержки – это справедливый доступ к аэропортам и потребность в адаптированных правилах. Именно эти проблемы и стали причиной небольшого роста с момента опубликования документа.

«Важно, что мы поощряем тесные отношения с отраслью, чтобы постоянно быть в курсе достижений и возможностей улучшения воздушного сообщения в интересах всех пользователей», - сказал депутат Европарламента Кнут Флеккенштейн, который организовал этот завтрак вместе с ЕВАА и ИАОРА. «Тем не менее, мы считаем, что можем и должны сделать еще больше».

Относительно справедливого доступа деятельности бизнес-авиации и АОН, препятствия появились в недавнем законодательстве, касающиеся распределения слотов и государственной помощи в региональных аэропортах, и постоянное «выдавливание» бизнес-авиации и АОН из основных аэропортовых хабов. Что же касается недостатка правил для регулирования деловой авиации, чья деятельность значительно отличается от регулярных авиакомпаний, пока есть потребность в пересмотре требований в Европейской



схеме торговли выбросами, ограничений летного времени и правил взлетно-посадочных операций.

«Существует необходимость в совместной работе Парламента, Комиссии и ее агентств, где Парламент должен играть ведущую роль, оказывая влияние на политику, которая приведет к большему росту в нашей отрасли. Европа должна стремиться быть мировым лидером в этом сегменте гражданской авиации», - пояснил Мартин Робинсон, старший вице-президент ИАОРА.

«Исполнение предложений Резолюции имеет жизненно важное значение, и не только для бизнес-авиации и авиации общего назначения, но и для Европы в целом», - добавил Фабио Гамба, главный исполнительный директор ЕВАА. «Мы стремимся к тому, чтобы наши особые условия, деятельность и множество преимуществ для бизнес-пассажиров и местных экономик оставались видимыми для европейских законодателей. И мы с нетерпением ждем продолжения этого диалога, чтобы работа над Резолюцией 2009 года не оказалась напрасной».

## Gulfstream поставил 60-й G650

Компания Gulfstream Aerospace поставила 60-й самолет G650, который «достался» Jet Aviation Business Jets (бортовой номер VP-СКВ). Новый бизнес-джет будет эксплуатироваться в интересах частного клиента и базироваться в Гонконге. Также в марте 2014 года свои самолеты данного типа получили испанский бизнес-оператор Gestair, ExecuJet, японская корпорация Rakuten Inc и американский холдинг Laurene Powell Jobs.

Таким образом, спустя один год и три месяца с начала поставок Gulfstream Aerospace сумел передать клиентам внушительное количество бизнес-джетов G650. Для холдинга Jet Aviation это уже третий самолет. Первый борт, полученный в прошлом году, доступен для чартера и управляется офисом Jet Aviation в Ван Найс, Калифорния. Также в Гонконге в интересах частного клиента базируется и эксплуатируется еще один флагман (бортовой номер VP-CZZ).

Напомним, что Gulfstream Aerospace в течение 2013 года поставил клиентам 144 оборудованных бизнес-джета, что на 35% больше, чем в 2012 году. И хотя производитель не разделяет в отчете поставки по типам самолетов (только на большие и средние самолеты – 121 и 23, соответственно), известно, что в течение прошлого года было поставлено в общей сложности 42 G650, по сравнению с шестью в 2012 году.

В настоящее время ближайшие слоты на поставку G650 доступны через 45 месяцев, G450/G550 – 12-15 месяцев, а G280 – 9-12 месяцев. По словам председателя и генерального директора General Dynamics Фебы Новакович, в текущем году планируется существенное сокращение времени ожидания новых G650.

В 2014 году Gulfstream планирует поставить 118 больших самолетов и 40 среднеразмерных.

## В Мексику отправился первый Global 6000

Компания Bombardier Aerospace на минувшей неделе в торжественной обстановке передала первый бизнес-джет Global 6000 мексиканскому оператору – компании Aero Angeles S.A de C.V. Выступая по этому случаю на церемонии передачи самолета на заводе в Монреале, вице-президент компании по продажам в странах Латинской Америки Стефан Лерой отметил, что регион в целом и Мексика в частности становятся ключевыми рынками для Bombardier и прогноз производителя на ближайшие 20 лет ярко иллюстрирует позитивные экономические процессы, происходящие в странах региона.

«Global 6000 имеет солидную репутацию в отрасли и является флагманом для многих бизнес-операторов и частных владельцев, так как сочетает в себе уникальные летно-технические характеристики и непревзойденный комфорт в полете. Самолет оптимален для бизнес-миссий и является эффективным

в любых перелетах. В последующие 20 лет мы прогнозируем поставки в страны Латинской Америки на уровне более 2300 новых бизнес-джетов. И именно Мексика станет самым главным нашим рынком. Экономический рост, увеличение количества миллиардеров, позитивные политические и финансовые прогнозы – все это станет основной движущей силой для приобретения новых самолетов», – комментирует г-н Лерой.

В настоящее время в Мексике эксплуатируется 1213 самолетов деловой авиации, что делает ее крупнейшей страной в регионе по этому показателю. По состоянию на начало марта 2014 года, Bombardier поставил заказчикам 63 бизнес-джета Global 6000, без учета «старых моделей Global Express/XRS (Global Express (Global 5000) – 145 машин, XRS (Global 6000) – 153 машины).



## Piper поставил 550-й Meridian

Piper Aircraft сообщает о поставке 1 апреля 2014 года юбилейного турбовинтового самолета Piper Meridian. Обладателем 550-го Meridian стала шведская компания Aston Harald AB, занимающаяся консалтинговыми услугами в области кораблестроения. Новый самолет был торжественно передан заказчику на заводе Piper Aircraft Inc. в Веро-Бич. Он будет использоваться в качестве личного воздушного судна основателя Aston Harald AB Хакана Свенссона, который является профессиональным пилотом. Новый Piper Meridian стал первым самолетом данного типа в Швеции.

Дебют полноразмерного макета фюзеляжа Meridian перед широкой публикой состоялся в 1997 году при NВАА Собрании в Далласе (Штате Техас), США. А первенец модели был показан торговым агентам и гостям в середине августа 1998 года. В этом же году самолет прошел сертификацию.

Ежегодные поставки Meridian колебались от пика в 98 самолетов в 2001 году до всего лишь 23 поставок два года спустя. В течение последних трех лет поставки остаются стабильными на уровне около 32 самолетов. Стоимость Piper Meridian составляет около \$ 2,2 млн.

Для управления турбовинтовым самолетом достаточно одного пилота, который в любую минуту может получить помощь от нового пилотажно-навигационного комплекса Garmin G1000. На Meridian установлен двигатель Pratt Whitney Canada PT6A-42A, обладающий мощностью в 500 л.с. Он позволяет самолету совершать полет с крейсерской скоростью 346 км/ч и обеспечивать практическую дальность полета 2400 км. Максимальная скорость турбопропа достигает 482 км/ч. В воздухе самолет может находиться до 4 часов 37 минут.

## NetJets начинает демотур Challenger 350

Долевой оператор NetJets начал демонстрационный тур по США своего нового самолета – Bombardier Challenger 350. Показ пройдет в более чем 20 городах страны, и на него будут приглашены как нынешние клиенты оператора, так и потенциальные заказчики.

Однако из-за того, что первая поставка оператору должна произойти не раньше лета этого года, компания будет показывать демонстрационный Challenger 350. Частные показы предоставят гостям возможность изучить обновленный самолет, который отличается от предшественника более крупными пассажирскими окнами и наличием на борту Wi-Fi и HD развлекательной системы.

Демонстрационный тур пройдет через Сан-Хосе, Санта-Моника и Санта-Ана, штат Калифорния; Скоттсдейл, штат Аризона; Уэст-Палм-Бич, штат Флорида; Хьюстон и Даллас, штат Техас; Сиэтл; Денвер; Чикаго; Вашингтон, округ Колумбия; Тетерборо, штат

Нью-Джерси; Уайт-Плейнс, штат Нью-Йорк, и через многие другие города Соединенных Штатов.

Напомним, что первый серийный Challenger 350 присоединился к летным тестам 27 декабря 2013 года. По планам производителя, в середине 2014 года первый Challenger 350 стоимостью в \$ 25,8 млн. будет введен в эксплуатацию компанией NetJets.

Challenger 350 был впервые представлен широкой публике в мае 2013 года на женеvской выставке EBACE. Новый бизнес-джет получил новые более мощные двигатели Honeywell HTF7350, каждый из которых имеет тягу 7323 фунтов. Внешне новый самолет можно отличить по пассажирским иллюминаторам, которые стали больше, и новым, «скошенным» законцовкам крыльев. Расчетная дальность полета Challenger 350 с восемью пассажирами на скорости 0,8 Маха составляет 3200 морских миль (5926 км). Максимальная скорость полета – 0,82 Маха.



## Семейный вертолет

12 апреля компании «Авиамаркет» и «Хелипорт Москва» проводят первые семейно-вертолетные соревнования, посвященные Всемирному дню авиации и космонавтики.

В центре события – вертолетные соревнования, состоящие из двух ключевых упражнений: «Полет на точность» и «Бомбометание», а также гонки на квадрокоптерах по специально разработанной трассе и конструирование самодельной ракеты с последующим запуском. Всем командам предстоит пройти все 4 этапа турнира и заработать максимальное количество очков в общем зачете. Награды также получат победители каждого этапа, а болельщики смогут выбрать свою любимую команду, чтобы вручить ей приз зрительских симпатий.

Теперь участие в турнире могут принять пилоты и курсанты любых аэроклубов, а также их родственники, друзья и дети. Для этого необходимо сформировать «семейную» команду, состоящую от двух



до четырех человек, придумать название экипажа и подать заявку до 5 апреля 2014 года.

Помимо захватывающего турнира в программе HeliFamily предусмотрены самые разнообразные развлечения, связанные с авиацией, для всей семьи: самодельные летательные аппараты, воздушные аттракционы, космические мультфильмы, «улетные» музыкальные композиции и праздничный торт «Полет». Самые маленькие болельщики смогут посоревноваться в конструировании бумажных самолетиков и рисовании космических кораблей. Также в программе праздника – легкий jazz, воздушный торт, много угощений и забавные фотографии на память.

С подробным описанием правил выполнения упражнений можно познакомиться на сайте [vertolet.ru](http://vertolet.ru)



# ( 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

AN EADS COMPANY

## International Jet Management приобретает Citation XLS

Крупный провайдер услуг менеджмента воздушных судов австрийская компания International Jet Management, среди клиентов которой немало российских владельцев бизнес-джетов, сообщает о пополнении своего парка очередным самолетом – Cessna Citation XLS (бортовой номер OE-GZK). Бизнес-джет будет базироваться в Вене и доступен для чартерных перелетов.

Ранее, в конце 2013 года, компания получила в управление Bombardier Global Express и Challenger 604. До конца 2014 года в управление International Jet Management будут добавлены еще четыре самолета (два из которых принадлежат владельцам из России и Украины).

Сейчас парк International Jet Management состоит из самолетов Global, Challenger 850, Challenger 605, Challenger 604, Challenger 300, Learjet 40, Citation Excel, Falcon 900, Falcon 2000 и Gulfstream V.

Главный офис International Jet Management находится недалеко от Вены, рядом с международным аэропортом Vienna-Schwechat. Работая в австрийской системе налогового благоприятствования, клиенты компании извлекают реальную выгоду как при покупке/продаже самолета, так и при эксплуатации. Другой важный аспект – это отсутствие всяких бюрократических препятствий для самолетов International Jet Management при полетах по всей Европе.

Основное направление бизнеса компании – управление самолетами (эксплуатация и управление воздушным судном, поддержание летной годности, техническое обслуживание, планирование полетов и бухгалтерия), консалтинг и «классические» чартерные рейсы в партнерстве со швейцарским бизнес-оператором AC Aviation Charter AG. В чартерном парке партнеров в настоящее время находятся 17 бизнес-джетов.



VIP Gate to Moscow

AVCOM-Domodovo  
Business Aviation Center

## Бизнесмены ОАЭ летают по 150 часов в год

Компания Private Jet Charter опубликовала итоги исследования, посвященного активности полетов в стране, которое было проведено среди бизнес-операторов ОАЭ. Согласно данным отчета, в среднем бизнесмены в ОАЭ имеют персональный налет от 100 до 150 часов (а в целом по региону эта цифра составляет от 150 до 200 часов), что намного больше, чем в Европе, где налет варьируется от 50 до 100.

Как отмечают респонденты, основная причина столь внушительных показателей кроется, прежде всего, в отсутствии коммерческих рейсов по внутренним направлениям. В такой ситуации бизнес-джет является просто обязательным решением для предпринимателей. Второй же причиной выбора частного самолета стал собственный имидж клиентов и привычка к комфортному передвижению.

При этом эксперты Private Jet Charter утверждают, что именно ближневосточные клиенты весьма разборчивы при разрешении дилеммы: покупка воздушного судна или фрахт. Отлично понимая, что приобретение воздушного судна это «заморозка» денежных средств, наиболее активные бизнесмены

предпочитают именно фрахт, но «возрастная» категория пользователей услуг все же делает выбор в пользу собственного самолета, отдавая предпочтение серьезным машинам. При этом и первая и вторая категории клиентов отлично разбираются в самолетах, интересуясь не просто интерьером воздушного судна, но и его техническими характеристиками и возможностями полетов в так называемые «сложные» аэропорты.

Аналитики Private Jet Charter предполагают, что уже через два-три года заказчики из ОАЭ смогут увеличить летное время в среднем до 300 часов, при этом параллельно будет расти и количество частных воздушных судов. Сейчас в ОАЭ официально зарегистрировано 130 самолетов деловой авиации, но практически все из них принадлежат операторам или крупным корпорациям, а частные владельцы пока предпочитают зарубежную прописку. По некоторым данным, в зарубежных реестрах находятся порядка 200 воздушных судов владельцев из ОАЭ.

Согласно данным ассоциации деловой авиации ОАЭ, в среднем бизнес-джеты в стране имеют налет в 400 часов.



## 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.



## Над AW169 пороботают дизайнеры

На мероприятии Fuorisalone 2014 в рамках «Недели дизайна в Милане» (8-13 апреля 2014 года) и до 18 апреля AgustaWestland проводит закрытый конкурс среди девяти из 40 дизайнеров, участвующих в Fuorisalone 2014. Темой состязания станет дизайн интерьера новой корпоративной версии вертолета AW169, который должен выйти на рынок в 2015 году.

Конкурс, проходящий под эгидой организатора «Недели дизайна» компании Interni, имеет целью сбор команды дизайнеров мирового уровня на творческом семинаре. Дизайнеры были отобраны на основе их профессионального опыта, причем связь участников с авиационной отраслью не принималась во внимание. Проекты, которые представляют участники конкурса, должны предложить новые творческие подходы не только с точки зрения стиля, но продемонстрировать архитектурные решения, учитывающие объемные аспекты и управление пространством, материалы и ощущения в полете. Победившая концепция станет основой для будущего воплощения в реальности на AW169.

В жюри конкурса входят топ-менеджеры производителя, авторитетные дизайнеры и руководители дизайн-студий, а председателем избран Джулио Каппеллини, арт-директор студии Carpellini, который также будет наставником участников.

Все проекты будут выставлены в Università degli Studi di Milano (Государственный университет Милана):

- 7-13 апреля с 9.00 до 24.00;
- 14-17 апреля с 9.00 до 23.00;
- 18 апреля с 9.00 до 18.00

Победители будут объявлены генеральным директором AgustaWestland Даниэле Ромити на пресс-конференции организатора мероприятия.

## SKYe SH09 набирает заказы

Сделав презентацию первого прототипа своего вертолета SKYe SH09 на Heli Expo 2014, швейцарская компания Marenco Swisshelicopter получила подтверждение большого интереса к нему со стороны операторов и положительный отклик всего мирового вертолетного сообщества. На Heli Expo компания подписала 11 протоколов о намерениях, что довело объем портфеля заказов до 59 вертолетов, поставки которых должны осуществиться с 2015 по 2017 годы.

Матиас Зенес, коммерческий директор компании, указывает, что благодаря высокой эффективности и усилиям команды HAI, выставка Heli Expo стала важным событием для отрасли и посетителей со всего мира: «Это шоу стало поводом продемонстрировать последние новости в развитии программы SKYe SH09. Все сочли важным, что Marenco Swisshelicopter смогла продемонстрировать прогресс, и присутствие первого собранного прототипа на выставке подтвердило это».

Компания также отметила, что шоу стало хорошей

возможностью поддержать коммерческую и сервисную сеть, при активном участии компаний Heliflite Pty из Океании и Aero Facility из Японии. Кроме того, мероприятие стало хорошим поводом оценить новых активных кандидатов из США, Южной и Центральной Америки.

Однако эта поездка нарушила график испытательной программы. В настоящее время вертолет вернулся в Швейцарию и продолжил плановые проверки перед первым полетом, который должен состояться в ближайшие недели.

Вертолет SKYe SH09 имеет привлекательные характеристики: максимальная продолжительность полета – 5 часов и дальность – 800 км, крейсерская скорость – 260 км/ч, максимальная взлетная масса – 2800 кг, масса груза на внешней подвеске – 1500 кг. На вертолете устанавливается двигатель Honeywell HTS900 мощностью 1000 л.с. и авионика Sagem. Стоимость SKYe SH09 составляет \$ 3 млн.



## EC155VIP «прописался» в Чили

В ходе работы 18-й международной авиационно-космической выставки FIDAE 2014, которая проходила с 25 по 30 марта 2014 года в Сантьяго, Чили, Airbus Helicopter официально передал частному чилийскому заказчику новый EC155 В1 в VIP-конфигурации. Как отмечают в компании, в настоящее время латиноамериканский вертолетный рынок самый быстрорастущий, и за последние пять лет производитель поставляет порядка 40% новых вертолетов именно в страны этого региона.

Как прокомментировал представитель заказчика, среди всех претендентов данный вертолет был выбран по многим критериям, главными из которых стали сочетания современных технологий и комфорта. «Благодаря совокупности этих качеств EC155 сравним с бизнес-джетом. Вертолет удобен для использования в аэропортах с интенсивным воздушным движением, поскольку обладает высокой скоростью полета и убирающимся колесным шасси для маневрирования по территории аэропорта», - комментирует представитель заказчика. Салон EC155 В1 был спроектирован по индивидуальным пожеланиям заказчика и имеет мягкие кожаные сидения, кондиционер, спутниковую связь и систему AirShow.

EC155 В1 – современный двухдвигательный вертолет среднего класса. Вертолет оборудован 5-лопастным несущим винтом Spheriflex с композитными лопастями, интегрированной приборной панелью («стеклянная кабина») и цифровой системой контроля двигателей (FADEC). В зависимости от конфигурации вертолет вмещает 6-12 пассажиров. Экипаж – два человека. Крейсерская скорость вертолета 265 км/ч, дальность полета 909 км. Максимальная взлетная масса 4850 кг. По состоянию на март 2014 года в мире эксплуатируется 119 вертолетов EC155 В1 (42 из которых в Европе) и 30 машин ранней версии EC155 В.

## Объявлен аукцион по продаже Bell 429

С 1 апреля 2014 года начался прием заявок на участие в аукционе по продаже вертолета Bell-429, ранее принадлежащего челябинскому экс-губернатору Михаилу Юревичу.

На вертолет нашелся покупатель, но его имя держится в строгой тайне, сообщает ИТАР-ТАСС. Вертолет Bell 429 был приобретен правительством Челябинской области в 2011 году за 289 млн. рублей. «Этот покупатель - россиянин, большой друг и поклонник бывшего губернатора Михаила Юревича», - сообщили ТАСС в Челябинском областном фонде имущества, отказавшись назвать имя или хотя бы род занятий «мистера Икс». Фонд приступил во вторник 1 апреля 2014 года к приему заявок на участие в аукционе по продаже вертолета.



В Фонде ожидают также заявок от десяти потенциальных покупателей, проявивших заинтересованность в приобретении воздушного судна в период подготовки к аукциону. «Большая часть из них - частные компании из Казани, Москвы, Новосибирска, Хабаровска и Челябинска. Из физических лиц купить вертолет пожелал только один человек, который попросил не раскрывать информации о нем».

В Фонде добавили, что владение вертолетом - весьма недешевое удовольствие: транспортный налог и налог на имущество для такой техники составляет в общей сложности около 10 млн. рублей в год.

По сообщению министерства промышленности и природных ресурсов Челябинской области аукцион по продаже вертолета состоится 21 мая. Заявки будут приниматься до 25 апреля. Стартовая цена лота - 245 млн рублей, шаг аукциона - 2% от начальной цены. По условиям торгов, потенциальные участники должны внести задаток в размере 10% от стартовой цены. В Фонде имущества рассчитывают продать вертолет «хотя бы за 300 млн. рублей».

Содержание вертолета ежегодно обходилось региональному бюджету в 50 млн. рублей. И. о. губернатора Челябинской области Борис Дубровский в рамках оптимизации расходов распорядился продать его.

За время эксплуатации вертолет налетал 401 час. По состоянию на 17 февраля 2014 года выполнено трехгодичное техническое обслуживание, а также выполнено периодическое техническое обслуживание по форме 400 часов. Сертификация по наиболее жестким требованиям Категории А обеспечивает уровень безопасности полетов на высоком уровне. Дальность полета составляет 800 км при крейсерской скорости в 273 км/ч.

## Великобритания повышает ставки

1 апреля 2013 года в Великобритании был введен новый налог для вылетающих пассажиров, пользующихся услугами бизнес-авиации (APD - air passenger duty). Этот налог рассчитывается исходя из количества пассажиров и класса самолета. Однако в прошлом месяце правительство объявило о повышении ставок, и в скором времени пассажиры бизнес-джетов, вылетающих из аэропортов Великобритании, столкнутся с увеличением тарифа на 50-58%.

Ранее от уплаты налога были освобождены бизнес-джеты массой менее 12555 фунтов (5,7 тонн). С пассажиров, вылетающих на бизнес-джете с максимальной взлетной массой от 12566 до 44092 фунтов (20 тонн), взималась плата по ставкам коммерческих авиалиний от £13 до £94 (от \$ 28,37 до \$140,35). Самолеты весом более 44092 фунтов и до 19 мест платили более высокие ставки – от £52 до £376 (\$ 77,64 до \$ 561,41) за пассажира.

По новым ставкам, начиная с 1 апреля 2015 года, для воздушных судов весом более 20 тонн (44 091 фунтов) и с вместимостью менее 19 мест на рейсах дальностью более 2000 миль налог составит £ 426 (\$ 690). На рейсах короче 2000 миль придется заплатить £ 78 (\$ 126). Тем не менее, при расширении параметров, по которым рассчитывается ставка APD, уменьшение ставок произошло только на двух позициях – на рейсах дальностью более 6000 миль.

Британская ассоциация деловой авиации и АОН отметила, что изменение ставок APD «стало полной неожиданностью», и предупредила, что это может иметь «непредвиденные последствия». Ассоциация отправила запрос в британские налоговые органы на предмет консультаций для внесения поправок в эти изменения, прежде чем они вступят в силу в следующем году.

## Стабильные поставки

Как стало известно BizavNews, в марте текущего года канадский авиапроизводитель Bombardier, без учета самолетов семейства Learjet, поставил заказчикам 24 бизнес-джета. Причем, это только поставки самолетов Challenger и Global.

На долю Bombardier Global 5000 пришлось шесть поставок (по три самолета получили клиенты из США и Мальты), на Global 6000 – аналогичное число поставок (три самолета получили заказчики из США, один из Мексики, и два самолета зарегистрированы на острове Мэн). Также шесть самолетов Challenger 300 были переданы клиентам (пять из США и один из Германии), и на долю Challenger 600 серии пришлось также шесть поставок (четыре в США, один в Нидерланды и один самолет зарегистрирован на острове Мэн).

Традиционно данные по мартовским поставкам самолетов семейства Learjet будут готовы к началу апреля месяца, в конце апреля компания подведет итог первого квартала 2014 года.

Напомним, что подразделение Bombardier Business Aircraft (дочерняя компания Bombardier Inc. по производству деловых самолетов) в течение 2013 года поставило 29 самолетов семейства Learjet, 89 – Challenger и 62 – Global, тогда как в 2012 году – 39 Learjet, 86 Challenger и 54 Global. В этом году канадский производитель прекратил производство Learjet 40XR/45XR, так как ему на смену пришел преемник – Learjet 70/75. В 2013 году производитель получил заказы на 305 деловых самолетов. При этом, соотношение полученных заказов к поставленным самолетам за год составило 1,7:1, что несколько ниже соотношения 1,9:1 в 2012 году. Объем общего портфеля заказов (бизнес-джеты и коммерческие лайнеры) на конец 2013 года равнялся \$ 37,3 млрд., по сравнению с \$ 32,9 млрд. по состоянию на 31 декабря 2012 года. По семействам бизнес-джетов производитель имеет следующий запас заказов: на 19 месяцев в семействе Learjet (цель этого подразделения составляет от шести до восьми месяцев); Challenger – 29 месяцев (цель – 15-18 месяцев) и Global – 31 месяц (цель – 24-30 месяцев).



## Юбилейный Phenom 100 получили бразильские фермеры

Подразделение по производству деловых самолетов компании Embraer - Embraer Executive Jets поставила заказчику свой 300-й самолет Phenom 100. Юбилейный Phenom 100 был передан аграрному холдингу Laticínios Bela Vista, базирующемуся в Бэла Виста де Гояс, в Центральной Бразилии, который славится своей молочной продукцией марки Piracanjuba (это второй самолет Phenom 100 для Laticínios Bela Vista).

Юбилейная поставка совпала с началом производства обновленной версии Phenom 100E. Phenom 100 2014 модельного года получил многофункциональный внутренний интерцептор (он же воздушный тормоз) в качестве стандартного оборудования. Этот элемент был впервые продемонстрирован в августе 2013 года на латиноамериканской выставке LABACE 2013. Многофункциональный интерцептор может выполнять две функции – работать в качестве гасителя подъемной силы и воздушного тормоза. Он не только увеличивает сопротивление и снижает подъемную силу, но может быть использован для уменьшения горизонтальной скорости и увеличения скорости снижения при заходе на посадку. Все ныне эксплуатирующиеся самолеты Phenom 100 смогут получить новые возможности, пройдя модернизацию по сервисному бюллетеню. Также в новом самолете предлагаются одиннадцать улучшенных вариантов интерьера салона.

«Мы очень рады, что достигли этого рубежа уже через пять лет после начала эксплуатации самолетов Phenom 100. Мы благодарны нашим заказчикам, с которыми мы вместе отмечаем это достижение», - сказал Марко Тулио Пеллегрини, президент и исполнительный директор Embraer Executive Jets.

Phenom 100 был создан бразильской компанией Embraer и впервые поднялся в небо 26 июля 2007



года. От начала проектирования самолета Phenom 100 до вручения сертификата прошло менее четырех лет. В начале проектирования расчетная максимальная дальность полета Phenom 100 составляла 2148 км, во время сертификационных испытаний была получена величина 2182 км с 4 пассажирами и резервами топлива по NBAA IFR. Для взлета при максимальном взлетном весе самолету требуется полоса длиной 953 м, а в расчетах фигурировала величина 1037 м. Оснащенный двумя двигателями PW617F-E, самолет Phenom 100 по топливной эффективности также превзошел расчетные значения, на 3,6% на

длинных маршрутах. Самолет сертифицирован без ограничений, он способен летать днем и ночью, в условиях обледенения. По уровню шума Phenom 100 соответствует требованиям Главы IV ICAO. В самолете установлен полностью интегрированный набор бортового радиоэлектронного оборудования Garmin 1000.

Напомним, что по итогам 2013 года Embraer передал заказчикам в общей сложности 119 бизнес-джетов: 90 легких самолетов и 29 самолетов с большой кабиной.

## Стартовали продажи BBJ MAX

Дочернее подразделение по производству деловых самолетов компании Boeing - Boeing Business Jets, объявило о подписании первого контракта на поставку нового бизнес-джета семейства MAX. Стартовым заказчиком BBJ MAX-8 стал нераскрытый клиент (известно, что компания базируется в Чикаго), который получит свой самолет в 2018 году в «зеленом» варианте с последующей отправкой в центр комплектации интерьеров по выбору клиента. Таким образом, официально стартовали продажи BBJ MAX, о которых компания говорила на протяжении последних двух лет.

«Для нас большая честь, что существующий владелец BBJ стал первым, кто выбрал новый BBJ MAX», - говорит Стив Тейлор, президент Boeing Business Jets. «BBJ MAX предоставляет больше возможностей, большую дальность полета и производит меньше выбросов, чем ее ближайший конкурент, что делает его идеальным выбором для нынешних покупателей BBJ».

В ноябре 2012 года, в рамках ежегодной выставки NBAA 2012 Boeing Business Jets презентовал широкой публике самолет BBJ MAX-8. Этот самолет создан на



основе новейшего 737 MAX. Новый лайнер станет первым самолетом семейства BBJ MAX, которое получит все преимущества новых, более эффективных двигателей LEAP-1B производства CFM International и законцовок «двойное перо», разработанных компанией Boeing. Новые двигатели и законцовки помогут сократить расход топлива на 13 и 1,5 процента соответственно. На практике такие характеристики позволят достичь дальности полета в 6325 морских миль (11,713 км), что более чем на 14 процентов превышает показатели самых передовых современных моделей BBJ2.

Размер пассажирского салона BBJ MAX-8 будет соответствовать размеру салона современного BBJ2, который превосходит BBJ по длине на 19 футов и в

три раза по вместимости грузового отсека. Также были улучшены показатели дальности полета, и сохраняются такие преимущества BBJ, как поддержание давления в салоне «на более низкой высоте», непревзойденная надежность и исключительные возможности технической поддержки, предоставляемой по всему миру.

По словам президента BBJ Стива Тэйлора, компания начнет поставки бизнес-лайнеров семейства 737MAX с середины 2018 года. Основой новой линейки станет модель, созданная на базе Boeing 737-800. В 2019 году на рынок выйдет модель Boeing 737-900, и только годом позже появится аналог 700-й модели, которая в настоящее время является наиболее популярной среди заказчиков.



## Лондон-Сити ждет новые Фальконы

Французский производитель Dassault Falcon сообщает об одобрении администрацией аэропорта Лондон-Сити (London City Airport) на выполнение полетов самолетов Falcon 2000S и 2000LXS. Тем самым компания стала единственным производителем в мире, который смог получить соответствующие разрешения для всей линейки бизнес-джетов.

«Falcon 2000S и 2000LXS – уникальные самолеты для полетов, как на дальние расстояния, так и для использования аэропортов с небольшими взлетно-посадочными полосами. Кроме этого стоит отметить, что расположение London City Airport наиболее привлекательно для бизнеса, так как аэропорт находится в центральной части британской

столицы. Имея возможность заходить на посадку с крутой глиссадой в сложных аэропортах, при одновременном соблюдении норм по шуму, бизнес-джеты семейства Dassault Falcon являются наиболее гибкими деловыми самолетами», – комментируют в компании.

London City Airport расположен в районе Dockland на территории большого Лондона, всего в 10 км от лондонского Сити. Это самый молодой аэропорт Лондона – его торжественно открыли в ноябре 1987. Из-за очень короткой ВПП и ограничений по шуму, в аэропорт совершают рейсы только небольшие самолеты и бизнес-авиация. На аэропорт наложены строгие ограничения на уровень шумового воздей-

ствия от самолетов. С учетом физических параметров взлетно-посадочной полосы и крутой глиссады типы самолетов, которые может принимать London City Airport, ограничены. Также по экологическим причинам запрещено обслуживание вертолетов.

Falcon 2000S был анонсирован на EBACE в мае 2011 года. Компания позиционирует его как суперсредний бизнес-джет начального уровня. Он оснащен полным набором стандартных функций от французского производителя, в том числе авионикой Easy II, развлекательной системой FalconCabin HD+, а также комплектуется новыми фиксированными конфигурациями пассажирского салона, разработанного BMW Group DesignworksUSA. При крейсерской скорости в  $M=0,80$  Falcon 2000S имеет дальность полета 3350 морских миль (6 человек, резерв топлива по NBAA IFR). Взлетная дистанция с максимальным взлетным весом составляет 4325 футов (1320 м). Он может подняться на высоту 41000 футов за 19 минут, обычная крейсерская высота составляет 45000 футов, а сертифицированный потолок – 47000 футов.

Другой самолет этого семейства – Falcon 2000LXS – был анонсирован в октябре 2012 года на NBAA 2012. Бизнес-джет, имеющий дальность полета 4000 морских миль, сочетает в себе взлетно-посадочные характеристики 2000S с большой дальностью 2000LX. Благодаря таким же предкрылкам и законцовкам крыла, как у модели 2000S, самолет имеет взлетную дистанцию 4675 футов при максимальной взлетной массе в 42800 фунтов. Самолет поставляется со стандартно установленной авионикой Easy II и развлекательной системой FalconCabin HD+. Однако в отличие от 2000S клиенты могут сами выбрать интерьер этого самолета. Falcon 2000LXS заменяет 2000LX с конца 2013 года.



## ФИНАМ аэро - дорога на юг

Развитие АОН в России, хоть и медленно, но идет. Пока оно идет по принципу «здесь густо – здесь пусто». В Москве и ее окрестностях структур АОН сравнительно много. Более-менее насыщена частной авиацией также Ленинградская область. А вот в других регионах плотность самолетов и вертолетов АОН пока невелика. Есть и исключения – например, достаточно мощная структура ЧелАвиа, но это именно исключения.

Понятно, что для «экспансии» АОН по территории РФ должны быть основания. Теоретически, соблазнительно должны выглядеть регионы с высоким уровнем доходов на душу населения. Однако в нашей стране таковыми являются Чукотский, Ямало-Ненецкий, Ненецкий и Ханты-мансийские автономные округа. Плотность населения в них не слишком велика. К тому же в трех последних регионах высокая доходность во многом формируется за счет «вахтовиков» - люди там работают, а не отдыхают. Так что первый формальный признак для новых территорий развития АОН отпадает – «на северах» особых перспектив нет.

Похоже, что надо смотреть на юг. Да, Ставропольский и Краснодарский края и Ростовская область высоким уровнем подушного дохода не обладают. Однако людей здесь живет много, и какое-то количество тех, кому доходы позволяют иметь в качестве хобби авиацию, среди местных жителей найдется. Дополнительным плюсом юга является наличие курортных зон – мест, куда люди приезжают тратить деньги. Наконец, буквально в последние недели юг России получил еще один потенциальный плюс – он стал «воздушными воротами Крыма».

Похоже, что примерно такими соображениями руководствовалась компания ФИНАМ аэро, выбирая направление своего потенциального расширения. На данный момент реализовано три проекта – причем все они разные. Во-первых, это развитие вертолетной инфраструктуры. ФИНАМ аэро выступила в качестве подрядчика при строительстве вертолетной площадки в Ростове-на-Дону. Специалисты компании составили проект, контролировали подрядчиков в ходе строительства и оснащения объекта, а также выполнили его передачу заказчику – ОАО «Ростовский завод гражданской авиации №412».

Вертодром в Ростове-на-Дону построен на территории международного аэропорта. Общая территория размером 80x120 метров включает в себя посадочную площадку 30x20 м. На ней могут работать вертолеты типа Ми-8 и машины «более низких» классов. «Изоминкой» вертодрома является комплекс светосигнального оборудования (ССО). Он не только позволяет выполнять взлет и посадку в темное время суток, но и снабжен «дистанционным управлением». При подлете к площадке пилот вертолета может дать радиокомандный сигнал – и ССО будет приведено в действие. Это позволяет повысить безопасность полетов без дополнительной загрузки наземного персонала.

Второй «южный» проект ФИНАМ аэро – открытие филиала в Краснодаре. Его задача состоит в обеспечении жителей региона базовыми авиационными услугами. В перечень возможностей краснодарского филиала ФИНАМ аэро входят аренда самолетов и вертолетов, строительство объектов авиационной инфраструктуры, услуги по регистрации ВС. В рам-

ках филиала открыт интернет-магазин полетов и подарочных сертификатов. Он аналогичен тому сайту, что уже обслуживает Москву и область, опираясь на базовый аэродром ФИНАМ (Большое Грызлово).

Наконец, компания ФИНАМ аэро приобрела «местный» опыт работы в качестве оператора бизнес-вертолетов, обслуживая Олимпиаду-2014 и Паралимпийские игры в Сочи. Базирующийся в а/п Адлер вертолет AgustaWestland 119, находящийся в оперативном управлении ФИНАМ аэро, в период с начала февраля по середину марта выполнил несколько десятков полетов – в основном, в режиме VIP-обслуживания. Его пассажирами стали официальные представители различных организаций, политики, бизнесмены и другие высокопоставленные лица – в том числе, иностранцы. Полеты выполнялись из Сочи в Новороссийск, Абрау-Дюрсо, Геленджик, Анапу, а также в горнолыжные зоны «Красная поляна» и «Роза хутор». Несмотря на сложный рельеф местности и не всегда благоприятные погодные условия, все полеты были выполнены в срок и с высоким уровнем безопасности.

Конечно, пока еще не вполне понятно, какие перспективы в южных федеральных округах России имеет АОН. Во многом это будет зависеть от развития макроэкономической ситуации страны в целом. Однако разносторонний опыт, уже полученный в этих регионах компанией ФИНАМ аэро, дает ей хороший шанс на доминирование в «малом небе» юга России.

*Алексей Захаров, ФИНАМ Аэро*

## Семинар «Кейтеринг в бизнес-авиации»

23 апреля 2014 года в Москве состоится практический семинар «Кейтеринг в бизнес-авиации». Организатором семинара выступает Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА). Семинар станет первым в серии практических встреч, запланированных ОНАДА на 2014 год.

*Антон Яцук, Заместитель генерального директора ОАО «ЦУГА «РусАэро»:*

«Вопрос предоставления бортового питания является одним из актуальнейших вопросов, связанных с обслуживанием пассажиров различных категорий авиарейсов.

В сегменте регулярных перевозок предоставление бортового питания в принципе, возможность выбора и предварительного заказа, качество и оформление питания является одним из критериев выбора пассажиром той или иной авиакомпании. Авиаперевозчики уделяют большое внимание не только себестоимости продукта, но, если так можно сказать, презентабельности предлагаемого на борту питания. Понимая, что противоречащие друг другу условия, порой, не лучшим образом влияют на конечный “продукт”, многие авиаперевозчики активно ищут поставщиков качественного, но одновременно и недорогого бортового питания для всех категорий пассажиров. Таким образом, бортовое питание является одним из факторов, напрямую влияющим на имидж авиакомпании, выполняющей регулярные полеты.

Если обратить внимание на сегмент деловой авиации, то мы увидим, что вопрос предоставления бортового питания является едва ли не основным элементом высококачественного обслуживания пассажиров. Авиакомпаниями бизнес сегмента, владельцы частных воздушных судов уделяют огромное

внимание вопросу бортового питания. Очевидно, что и требования к бортовому питанию предъявляются очень строгие. Надо отметить, что принципы и критерии выбора поставщиков питания схожи с регулярной авиацией. В бизнес авиации соотношение цена-качество бортового питания тоже не чуждый элемент в выборе поставщика. Особенно это актуально для авиакомпаний, выполняющих чартерные полеты, предоставляющих воздушные суда на основе принципа долевого владения (участия). У таких перевозчиков степень индивидуализации бортового питания не высока, но наряду с этим требования, именно к качеству за умеренную стоимость, очень высоки.

Порой на воздушных судах бизнес-класса начального уровня и небольшой дальности полета, обладающих малой взлетной массой и, соответственно, располагающих небольшим количеством пассажирских кресел (5-7), в состав экипажа не входит стюардесса, нет оборудования для подогрева горячих блюд, а размер салона и кухни, если таковая имеется, не располагает к сервировке питания в принятом понимании. Размеры таких воздушных судов диктуют и особые требования по выбору, упаковке, сервировке бортового питания. Особым искусством и признаком высокого класса кейтеринговой компании является способность удовлетворить требования заказчика, создав кулинарный шедевр в малом формате.

Конечно, для более крупных воздушных судов взлетной массой 15 тонн и выше вопросы компактности уже не актуальны. Стюардесса или стюардессы, наличие оборудования для подогрева и, самое важное, вместительная кухня, позволяющая разместить широкий выбор бортового питания, а также организовать сервировку блюд на должном уровне, создают возможности для предоставления питания высочай-

шего уровня. Во многих случаях такие воздушные суда принадлежат частным владельцам, и питание предоставляется в строгом соблюдении с индивидуальными предпочтениями. Заказы осуществляются в конкретных ресторанах или кейтеринговых компаниях, которые способны обеспечить индивидуальность и угодить вкусу истинных гурманов».

*Анна Серержкина, Исполнительный директор ОНАДА:*

«В числе членов ОНАДА – компании, представляющие практически все сегменты отрасли: операторы, брокеры, школы бортпроводников, консультанты, кейтеринговые компании. Практические семинары, запланированные на 2014 год, посвящены темам, входящим в круг интересов максимального количества компаний. Так, кейтеринг – вопрос, обсуждение которого будет интересно практически всем. Семинар даст возможность кейтеринговым компаниям представить свою продукцию, технологии, поделиться секретами. Компаниям, работающим с пассажирами, также важно получить такую информацию, иметь возможность хорошо ориентироваться на рынке бортового питания, это позволит на высшем уровне отвечать на запросы клиентов. Помимо обмена опытом, планируется обсудить и проблемные вопросы, такие как консолидация заказов, оформление такого питания в таможне как бортовых припасов, досмотр питания службами безопасности аэропортов, доставка стороннего питания на борт ВС. Содействие в решении таких вопросов – одна из задач ОНАДА. Мы приглашаем всех заинтересованных принять участие в семинаре».

Семинар состоится 23 апреля на площадке гостиницы «Националь», информация на сайте ОНАДА [www.rubaa.ru](http://www.rubaa.ru).

## Евросоюз временно запретил полеты в Крым

Евроконтроль, обеспечивающий аэронавигацию в странах Евросоюза, запретил авиакомпаниям полеты в аэропорты Симферополя и Севастополя, а также запретил транзитные рейсы через воздушную зону Крыма, поскольку воздушное пространство полуострова не контролируется украинскими авиадиспетчерами, сообщила европейская аэронавигационная служба.

«Все навигационные службы (ЕС) до следующего распоряжения не будут принимать рейсы, направляющиеся в эти аэропорты и из них, а также проходящие через них транзитом», - отмечается в заявлении. Евроконтроль призвал европейских перевозчиков проработать альтернативные маршруты.

«Евроконтроль, следуя конвенции ICAO о международной гражданской авиации, не признает любые односторонние заявления о предоставлении аэронавигационного обслуживания в любом секторе воздушного пространства Украины, кроме как заявления, изданные украинскими властями», - сообщается на отраслевом сайте flightworx со ссылкой на извещение Евроконтроля.

Закрыты аэропорт Симферополя с украинским кодом UKFF и аэропорт Севастополя с кодом UKFB. Сайт ссылается на соответствующие NOTAM (аэронавигационное извещение - прим ред.) Евроконтроля A0482/14, NOTAM A0540/14 и NOTAM A0376/14. Евроконтроль предложил операторам воздушных судов координировать действия с украинским, румынским, болгарским и турецким центрами организации воздушного движения «во избежание нарушения закрытых зон».

Тем временем Европейское агентство по авиационной безопасности (EASA) также рекомендовало авиаком-

паниям избегать воздушное пространство Крыма, в частности Симферополя. «EASA, Международная организация гражданской авиации и Евроконтроль настоятельно рекомендуют избегать воздушное пространство, входящее в район полетной информации Симферополя, и выбирать другие доступные маршруты», - отмечается в сообщении регулятора.

В нем также говорится, что такое решение связано с тем, что Россия неоднократно заявляла о желании осуществлять управление воздушным движением над соответствующей территорией, которое в настоящее время осуществляется Украиной.

В документе отмечается, что осуществление управления воздушным движением более чем одним оператором создает «небезопасную ситуацию». EASA заявляет, что это может создать «серьезные риски для безопасности международных гражданских перелетов».

Через воздушное пространство Крыма и Черного моря проходят многие маршруты из Европы в Юго-Восточную Азию и Персидский залив, а также из Центральной России в Средиземноморский регион.

Украинские авиавласти закрыли Симферополь для полетов, выпустив 27 марта NOTAM, по которому «аэропорт закрыт по техническим причинам до последующих уведомлений». Но ряд российских авиакомпаний получили внутреннее распоряжение о том, что «в случае получения в полете информации от Dnipro-Radar о закрытии аэродрома Симферополь, запрашивайте возможность приема у Simferopol-Tower».

Росавиация уже подготовила необходимые документы для уведомления Международной организации



гражданской авиации (ICAO) об изменении государственной принадлежности аэропорта Симферополь и воздушного пространства Крыма.

Речь идет об уведомлении ICAO о «непрекращающемся продолжении обслуживания РПИ (района полетной информации - прим ред.) Симферополь воздушного движения международных полетов, включая полеты над открытыми водами, и в аэропорту Симферополь». Представитель аэропорта Симферополя позднее сообщил, что соответствующие документы в ICAO направлены.

## Beechcraft Russia – курс прежний

В середине марта Textron Inc. официально объявила о закрытии сделки по приобретению компании Beech Holdings (материнской компании Beechcraft Corporation) и начале объединения брендов Cessna и Beechcraft. В результате в структуре концерна должна появиться новая бизнес-единица под названием Textron Aviation. Напомним, что в конце декабря 2014 года Textron объявила о намерениях завершить сделку по приобретению Beechcraft к середине 2014 г., но позже, в феврале текущего года, компания объявила о форсировании юридического оформления. По мнению авиационных аналитиков, объединение трех знаковых брендов Cessna, Beechcraft и Hawker, с более чем 250 тыс. эксплуатирующимися самолетами в мире, сделают компанию крупнейшим игроком рынка авиации общего назначения и бизнес-авиации. В рамках сделки Textron получил, в частности, семейство турбовинтовых двухмоторных самолетов King Air, которое в последнее время набирает обороты, как по количеству заказов, так и по производству, а также стабильную линейку поршневых машин. Но самое главное – в новой компании бренды Cessna, Beechcraft и Hawker останутся самостоятельными.



Сегодня собеседник BizavWeek глава московского представительства Beechcraft Corporation Александр Золотарев, который расскажет нашим читателям о дальнейшей судьбе Beechcraft в России и о ближайших перспективах.

***Александр, прежде всего, позвольте поздравить Вас с сохранением бренда. А если серьезно, были ли внесены коррективы в работу московского представительства, после новостей из-за океана?***

Мы очень внимательно следим за развитием событий и постоянно находимся на связи с нашим головным офисом. На сегодняшний день Textron является крупнейшим авиационным и финансовым холдингом, который «собрал» в свой общий бизнес ряд сильнейших в индустрии брендов, и мы искренне надеемся, что Beechcraft успешно дополнит линейку самолетов, наряду с Cessna и вертолетами Bell. Beechcraft в последнее время сумел доказать свое право на существование, показав в прошлом году прекрасные производственные показатели, и отчасти – финансовые результаты. И самое главное, что переход в Textron станет безболезненным абсолютно для всех, так как линейка самолетов Beechcraft не является конкурентной для других брендов компании, а будет прямым дополнением к ныне существующему портфолио холдинга. По тем заверениям, которые мы получаем на сегодняшний день, бизнес в России будет полностью сохранен, без существенных корректив, включая маркетинговую политику и оперативное управление. Однако даже если какие-либо изменения ожидаются в будущем, то по нашему мнению это произойдет на более поздних стадиях. Таким образом, в России мы продолжаем работать в полном объеме, реализуя ранее заключенные контракты, работая с потенциальными клиентами и

принимая участие в будущих выставках и мероприятиях.

***А как сложился прошлый год для российско-го представительства Beechcraft?***

Мы считаем, что прошлый год был не просто успешным, а кардинально меняющим понимание роли Beechcraft на российском рынке. Нам удалось к концу года поставить первые три самолета King Air 350 в авиакомпанию «Эйр Самара», которые смогли успешно перелететь из Канзаса в Самару, пройти таможенное оформление, зарегистрироваться в российском реестре и на сегодняшний день базируются в аэропорту Курумоч. Да и сам проект «Эйр Самара» это действительно очередной шаг в возрождении отечественной региональной авиации, и вдвойне приятно осознавать, что этот процесс проходит с прямым участием Beechcraft. Вскоре мы надеемся увидеть в каждом приволжском аэропорту самолеты King Air. В соответствии с существующим в «Эйр Самара» бизнес планом, мы видим, что наши самолеты оптимально удовлетворяют требованиям перевозчика по многим критериям, и ждем аналогичных решений и от других клиентов, работающих на этом рынке. Больше того, не раскрывая детали проводимых переговоров, я могу сказать, что мы полны оптимизма по подобным проектам в 2014 году.

***А о каком портфеле заказов можно говорить на текущий год?***

Преждевременно говорить о конкретных цифрах в начале года. На сегодняшний момент ведется актив-

продолжение ►

ная работа как с частными лицами, так и с госкорпорациями и авиакомпаниями. Особое внимание компания Beechcraft уделяет самолетам, выполняющим специальные задачи. В последнее время были поставлены самолеты линейки King Air в Госкорпорацию ОрВД, которая в ближайшее время должна заменить авиационную технику советских времен на ультрасовременные авиационные комплексы для облетов аэропортов и трасс. Также был поставлен ряд самолетов, которые работают по аэрофотосъемке и составлению кадастров. В настоящее время мы работаем над несколькими проектами по поставке самолетов для медицинской эвакуации и спасения и многих других задач.

**Что Вы думаете о достаточно агрессивной маркетинговой кампании вашего прямого конкурента Nextant с проектом G90XT?**

Проект Nextant основан на восстановлении бывших в эксплуатации самолетов King Air 90 и Beechjet 400 и дальнейшей их модернизации. Мы с большим вниманием следим за их деятельностью, так как любое развитие в нашем сегменте, с участием б/у модернизированных машин или новых King Air 90, производимых заводом, является расширением рынка. Надо отметить, что на сегодняшний день модель King Air 90 не имеет сертификата типа в России, но мы надеемся, что эта проблема будет решена в ближайшее время.

**И традиционный вопрос о российских планах компании в текущем году.**

Мы планируем сделать большой демо-тур на King Air 350, и показать его не только в VIP конфигурации. Мы продемонстрируем самолет в различных комплектациях, прежде всего в медицинской и



спасательной, а также пассажирской 13-кресельной. У Beechcraft есть такой комбинированный вариант, который был специально сделан для подобных мероприятий и летает на всевозможные выставки и авиасалоны в качестве демонстратора. Весной мы этот самолет покажем и российской публике, а также продемонстрируем на KADEX-2014 в Казахстане. Безусловно, наш VIP вариант King Air 350 будет представлен и на московской выставке JetExpo-2014, куда мы также пригласим и топ-менеджмент компании.

Самым главным событием текущего года станет начало работы над созданием в России собственного сервисного центра. В наших планах уже до конца года стоит запуск на базе компании «Эйр Самара» в аэропорту Курумоч сервисного центра Beechcraft,

подготовительные работы в настоящее время ведутся в полном объеме. Сегодня «Эйр Самара» выбирает партнера для этого проекта. Возможно, им станет Beechcraft Berlin или это будет конгломерат компаний, куда войдут крупнейшие провайдеры услуг ТОиР. В Самаре уже работают наши технические специалисты, и выбирается ангар для будущего размещения самолетов для технического обслуживания и ремонта. При этом мы будем предлагать как базовое, так и линейное техническое обслуживание. Выбор в пользу Самары объясним не только тем, что «Эйр Самара» является одним из ключевых клиентов в России, но и географическим расположением аэропорта – близость к Москве, приграничное расположение с Республикой Казахстан, где Beechcraft не только имеет свой офис, но и продолжает сотрудничество с рядом владельцев самолетов Hawker Beechcraft.

## Avinode Business Intelligence Newsletter



Представляем обзор Avinode о состоянии глобального рынка бизнес-авиации.

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

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

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Ключевые показатели мирового рынка
- Индекс спроса бизнес-джетов в Северной Америке и в Европе
- Индекс стоимости летного часа бизнес-джетов в США и Европе
- Стоимость летного часа Challenger 604

Avinode в своем бюллетене выделяет следующие категории бизнес-джетов:

### **Light Jets**

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

### **Midsized Jets**

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

### **Heavy Jets**

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

### **Ключевые показатели рынка**

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

	US	Europe
Business Jet Flights*, last 14 days	67 107	16 306
Business Jet Flights*, YoY change	+0.3% →	+5.2% ↗
Avinode Demand Idx, last 14 days	-12.5% ↘	-18.0% ↘
Avinode Pricing Idx, last 14 days	+0.11% →	-0.21% →

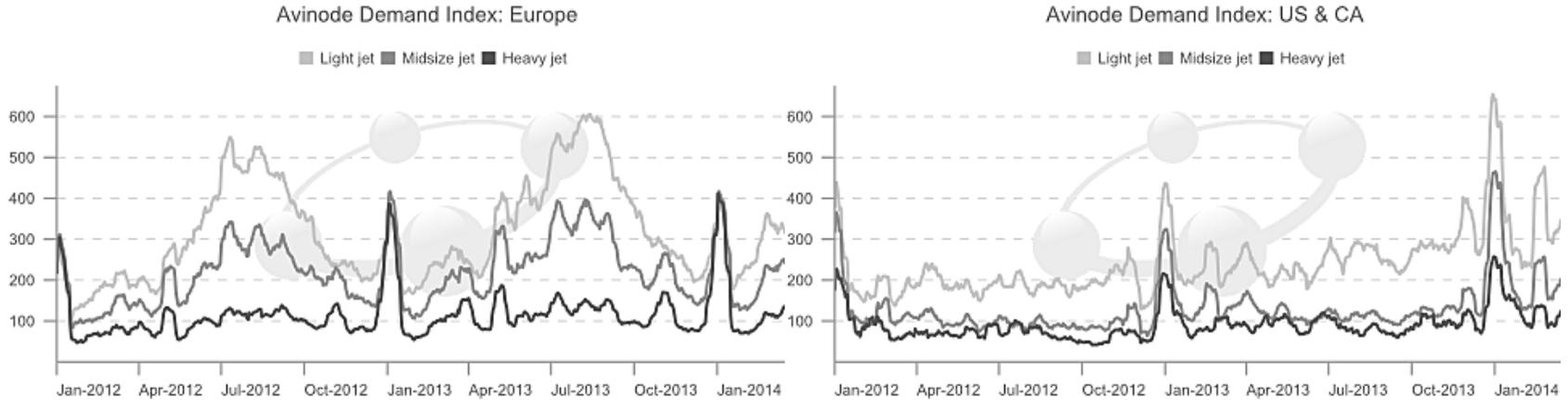
\* = Actual flights recorded by FAA/Eurocontrol

продолжение ►

## Индекс спроса

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

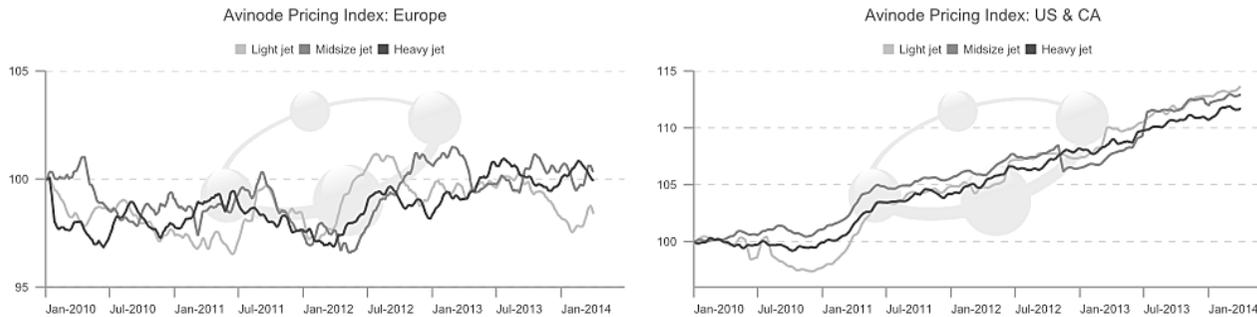
Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR.



## Индекс стоимости летного часа

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

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



## Стоимость летного часа популярных самолетов

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

В ротации будут рассматриваться следующие модели самолетов:

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

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

