



BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 16 (220) 26 апреля 2014 г.

Настает пора подводить итоги первой четверти года. Первыми отчитались Embraer и Gulfstream, приятно удивив производственными показателями. Gulfstream и вовсе претендует на первое место по итогам года, принимая во внимание то, что пик поставок придется на четвертый квартал.

На минувшей неделе Dassault Falcon поделился с журналистами ходом работ по программе нового бизнес-джета Falcon 5X. По словам представителей производителя, процесс постройки первого прототипа идет без задержек, а первый полет ожидается к началу 2015 года. А у коллег из Cessna аналогичная ситуация с Citation Latitude. В общем, в стане производителей идет ежедневная рутинная работа, итогом которой становятся прекрасные бизнес-джеты и вертолеты.

На отечественном рынке настоящее затишье. В предвкушении длинных праздников компании оставили новостную суету на середину мая, а там нас ждут EBACE и HeliRussia. Кстати, именно к вертолетной выставке мы ожидаем ряд громких анонсов.

В канун предстоящих праздников хотелось бы пожелать нашим читателям хорошо отдохнуть. Хотя не всем это суждено, ведь впереди традиционный «высокий сезон» майских разлетов. BizavWeek тоже уйдет на небольшой отдых. Наш очередной еженедельник выйдет 10 мая, но ни одной новости вы не пропустите. Сайт BizavNews будет работать как обычно по рабочим дням.



Gulfstream поставил на треть больше самолетов

General Dynamics: в последнее десятилетие в компанию Gulfstream инвестированы значительные средства, и эти инвестиции начинают окупаться

стр. 17



EBACE становится площадкой премьер

Это мероприятие уже является обязательным местом для участия профессионалов деловой авиации, а в последнее время шоу стало перетягивать к себе из-за океана премьеры и анонсы новых самолетов

стр. 18



Возрождение бизнес-авиации в Европе

Несмотря на то, что в течение последних нескольких лет экономический рост в Европе несколько замедлился, только за прошлый год количество миллионеров в регионе увеличилось почти на 20%

стр. 19



В Ульяновске возникло конкурентное поле

НДВ намерена создать в Ульяновске многопрофильный вертолетный центр, который может стать конкурентом аналогичному проекту компании «Аэросоюз», с которой правительство региона уже подписало соответствующее соглашение

стр. 20

ЭТИМ ВСЕ СКАЗАНО



Dassault Falcon Service Moscow и Восток Техникал Сервис укрепляют партнерство

14 апреля 2014г. состоялось подписание договора об оказании технической помощи между компаниями «Dassault Falcon Service Moscow» (DFS Moscow) и «Восток Техникал Сервис» (ВТС). Как говорится в официальном сообщении партнеров, заключенный договор позволит компании DFS Moscow расширить спектр услуг, предоставляемых операторам воздушных судов производства Dassault Aviation на территории России и стран СНГ.

В соответствии с данным договором ООО «ВТС» принимает на себя обязательства по техническому обслуживанию и ремонту компонентов воздушных судов, предоставлению в аренду средств наземного обслуживания и инструмента, обеспечению расход-

ными материалами, а также по оказанию логистических услуг. Подписание данного договора является важным шагом на пути реализации совместных планов компаний по созданию центра технического обслуживания самолетов Falcon в международном аэропорту Внуково.

Данный договор стал продолжением активной работы двух компаний. В прошлом году «ВТС» заключила генеральное соглашение с Dassault Aviation Falcon Spares, согласно которому российская компания получает право на приобретение и дальнейшую реализацию запасных частей, материалов и компонентов, необходимых для обеспечения эксплуатации парка воздушных судов Falcon на территории России и стран СНГ. Договор был подписан на выставке бизнес-авиации Jet Expo 2013 Генеральным директором ООО «Восток Техникал Сервис» Дмитрием Бурейченко и Директором Dassault Aviation Falcon Spares в Ле Бурже Шарлем Вэмаэром (Charles Wemaere), в присутствии Генерального директора ЗАО «Вип-порт» Игоря Мудрика. Договор позволил DFS Москва сконцентрироваться собственно на обслуживании и ремонте самолетов Falcon, в то время как все вопросы снабжения материалами и запасными частями берет на себя ВТС, имеющая в этом большой опыт и соответствующую инфраструктуру.

Восток Техникал Сервис – провайдер технического обслуживания воздушных судов, сертифицированный в соответствии с требованиями EASA Part-145, с основной производственной базой, расположенной в международном аэропорту Внуково, Москва, и линейными станциями в других городах России. Компания также располагает обширными возможностями по техническому обслуживанию и ремонту компонентов ВС.



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

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

Украина откроет небо Европе

Украина подпишет соглашение с Евросоюзом об общем авиационном пространстве 5 июня этого года во время заседания Совета министров ЕС, заявил украинский министр инфраструктуры Максим Бурбаки. «Мы предоставили все документы европейским коллегам, но они вносили свои коррективы, из-за чего соглашение не было подписано 14 марта. Однако во время встречи с Яном Томбинским (представителем Евросоюза на Украине) было согласовано, что дедлайн для подписания настоящего Соглашения - 5 июня 2014 г.», - подчеркнул Максим Бурбаки.

Соглашение об общем авиационном пространстве (или соглашение об открытом небе) позволит европейским перевозчикам совершать рейсы в любой аэропорт Украины из любого аэропорта ЕС, и наоборот для украинских авиакомпаний. По словам Бурбаки соглашение ступит в силу во время летней навигации 2015 года. Он объяснил, что чтобы соглашение зара-

ботало, в течение года Украине нужно согласовать и имплементировать более 100 нормативных актов. Кроме этого, по словам Бурбаки, украинские власти ожидают ответа на предложения подписать подобные соглашения с Израилем и США.

В ответ на опасения украинского отраслевого профсоюза по поводу сокращения рабочих мест в гражданской авиации страны, которая может не выдержать конкуренции с европейскими перевозчиками, в первую очередь низкобюджетными, министр заявил, что у украинских авиакомпаний есть год, чтобы адаптироваться и быть готовыми к «открытому небу». «Ожидается, что снизится стоимость перелета на европейских направлениях. А чтобы соглашение заработало на полную, нужно получить еще и безвизовый режим», - рассказал министр.

Источник: АТО



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

«Авиа-Успех» дебютирует на HeliRussia-2014

Российская компания «Авиа-Успех» впервые примет участие в 7-ой международной выставке вертолетной индустрии HeliRussia 2014, которая пройдет с 22 по 24 мая 2014 года в Москве. Как прокомментировали в компании, основной задачей «Авиа-Успех» на выставке станет публичная демонстрация возможностей по подбору авиационного персонала, включая вертолетный рынок, и организация единой площадки для диалога между работодателем и соискателем. Кроме этого, в «Авиа-Успех» детально расскажут о своих текущих проектах и планах на будущее.

«На стенде компании «Авиа-Успех» соискатели смогут ознакомиться с актуальными вакансиями в сфере деловой и гражданской авиации, получить консультацию у сотрудников о состоянии рынка, оставить свое резюме, а клиенты смогут ознакомиться с принципами нашей работы и оставить заявку на подбор персонала. С 2008 года мы работаем для наших клиентов,

помогаем находить лучших, а главное уникальных сотрудников. Мы видим свою уникальность в клиентоориентированном подходе на любом этапе нашей работы, а также в узкой специализации - авиационной отрасли. К своим клиентам мы относим не только наших заказчиков, но и соискателей», - прокомментировал BizavNews директор «Авиа-Успех» Алексей Саблин.

Напомним, что за минувший год в «Авиа-Успех» смогли увеличить базу до 80000 соискателей, а количество обращений увеличилось на рекордные 43%. За 2013 год компанией закрыто более 150 проектов в сфере подбора авиационных кадров и консалтинговых услуг. При этом повторные обращения со стороны клиентов составили 35% от общего числа заказов. Все это делает компанию крупнейшим игроком на рынке подбора авиационного персонала.



Бережный уход

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"

Областная санитарная авиация станет примером

Успешный опыт 47-го региона по организации санитарной авиации должен быть распространен в других субъектах федерации. Об этом заявила заместитель министра здравоохранения РФ Татьяна Яковлева на рабочем совещании в вертолетном центре «Хелидрайв».

22 апреля 2014 года в рамках рабочей поездки в Ленинградскую область Татьяна Яковлева осмотрела

медицинские вертолеты, которые уже месяц обеспечивают транспортировку тяжелых больных в 47 регионе, провела совещание с руководителями ведомств, курирующих вопросы здравоохранения в субъектах РФ, а также встретилась с губернатором Ленинградской области Александром Дрозденко.

Ленинградская область наряду с Москвой стала одним из первых регионов России, запустившим реализацию проекта по созданию санавиации. Татьяна Яковлева отметила, что впоследствии этот проект может получить поддержку в рамках комиссии по развитию малой авиации при президенте, и именно разработки Ленинградской области лягут в основу нового общероссийского проекта, который Министерство здравоохранения намерено представить в правительство РФ уже осенью этого года.

Работа санитарной авиации в Ленинградской области стартовала в этом году. Пилотным стал авиамаршрут между Гатчиной и Лугой, который позволяет преодолеть расстояние порядка 100 километров за 25 минут. Уже в ближайшее время медицинские вертолеты начнут курсировать между Тихвином и Лодейным Полем. Также в краткосрочных планах - наладить на условиях государственно-частного партнерства работу санавиации на всей территории региона: создать 18 вертолетных площадок во всех районах и городском округе, наладить круглосуточную работу и обеспечить все необходимое лицензирование медицинского оборудования, услуг и персонала.

В разговоре с губернатором Александром Дрозденко Татьяна Яковлева дала высокую оценку реализации в Ленинградской области проекта санитарной авиации и выразила уверенность в его успешном тиражировании на территории всей страны.



Jetexpo

9th International BizAv Show

Moscow

4-6 september 2014

Top Business Aviation Show
in Eastern Europe and Asia

more than 30 aircraft and helicopters
more than 80 world leading companies
more than 8000 visitors

Organized by **Vnukovo-3**

Phone: +7 495 648 2806 www.jetexpo.ru
E-mail: info@jetexpo.ru

Embraer поставил сразу два Lineage

На прошлой неделе бразильский авиапроизводитель Embraer с разницей в два дня поставил заказчикам два бизнес-джета Lineage 1000. Свои новые самолеты получил бизнес-оператор из ОАЭ Falcon Aviation Services и китайская лизинговая компания Minsheng Financial Leasing. С начала года компания передала клиентам уже три самолета данного типа (первый самолет в марте 2014 года получила иорданская компания Arab Wings).

Сейчас парк Falcon Aviation Services состоит из вертолетов Eurocopter EC135 HERMES, Bell 412EP, Agusta A109S Grand, Eurocopter EC130B4, а также самолетов Embraer Lineage 1000, Embraer Legacy 600 и Gulfstream G450. Оператор базируется в Al Bateen Executive Airport, где совместно с DhabiJet эксплуатирует собственное FBO.

Minsheng Financial Leasing – крупнейший игрок на рынке авиационного лизинга. В течение предыдущих четырех лет компания разместила заказы на 200 бизнес-джетов, половина из которых уже поставлена. Это делает Minsheng самым крупным игроком на китайском рынке лизинга и бизнес-перевозок. По мере того, как компания наращивает портфель заказов и готовится к IPO в Китае и Гонконге, руководство Minsheng Financial Leasing получило одобрение китайских властей на привлечение иностранного капитала, что существенно снизит риски для бизнеса внутри страны.

Lineage 1000 является флагманом Embraer, однако его продажи весьма скромные. В настоящее время на рынок поставлено около 25 машин в VIP и корпоративной конфигурациях. На NBAA-2013 бразильский авиапроизводитель представил обновленный флагман Lineage 1000E с большей дальностью полета и усовершенствованным интерьером.

AZAL получил новый ACJ320

Правительственный авиаотряд Азербайджана пополнился очередным самолетом. Новый ACJ320 (Airbus A320-214(CJ) Prestige), который будет эксплуатироваться национальным перевозчиком AZAL Azerbaijan Airlines, был поставлен заказчику в середине апреля 2014 года в «зеленом» варианте для последующей комплектации VIP-салонном. Бизнес-лайнер (бортовой номер 4K-A107) в настоящее время перелетел из Тулузы в Канзас Сити для монтажа пассажирской кабины. Предварительно, самолет приступит к эксплуатации в начале 2015 года.

Это вторая крупная поставка для правительственного парка страны. В начале января нынешнего года Jet Aviation Basel закончила комплектацию самолета ACJ340-600, предназначенного для первых

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

Сейчас первые лица Азербайджана передвигаются на самолетах Boeing 767-300 (4K-A101) и Airbus ACJ319 (4K-A102), а также на самолетах компании SW Business Aviation – Gulfstream G550 и Gulfstream G450.



Новые успехи Bell в Китае

Bell Helicopter сообщает о подписании контракта с компанией Xinjiang Tianyun General Aviation. В рамках контракта китайская компания приобретает новый вертолет Bell-407GX. Вертолет будет использоваться для туристических полетов, VIP-перевозок и сельскохозяйственных работ.

«Мы рады помочь нашему новому клиенту расширить свое присутствие в Китае», - сказал Крис Джаран, исполнительный директор Bell Helicopter в Китае. «Вертолет Bell-407GX – это отличные летные характеристики, современная авионика и безопасность».



Александр Евдокимов, генеральный директор Jet Transfer, официальный представитель Bell Helicopter в России и Украине, в свою очередь подчеркивает многозадачность Bell-407GX: «Это уникальный вертолет, способный выполнять множество задач. Заказчики из Китая совершенно верно оценили его преимущества и сделали правильный выбор. Наши российские клиенты также становятся все более прагматичными, они придирчиво выбирают вертолет с точки зрения универсальности, экономичности и безопасности, и по этим критериям Bell-407GX не имеет себе равных. И, как подтверждение этому, очередная поставка Bell-407GX для российского клиента состоится в июле этого года».

Bell-407 получит защиту от птиц

Компания Bell Helicopter объявила о получении дополнительного сертификата типа FAA на новое поликарбонатное лобовое остекление для вертолета Bell-407. Это стекло будет распространяться исключительно как аксессуар для дополнительной установки.

Поликарбонатное лобовое остекление разработано по просьбе клиентов. Оно более ударопрочное и имеет более высокие эксплуатационные характеристики по сравнению с акриловым остеклением. Запатентованное лобовое стекло значительно уменьшает вероятность разрушения при ударе.

«Поликарбонатное стекло является отличным примером сотрудничества, которое существует между Bell Helicopter и клиентами», - говорит Габриэль Мэсси, главный инженер подразделения клиентской поддержки и сервиса. «Наши клиенты просили такую

опцию, чтобы пилоты могли продолжать полет после столкновения с птицами или при других подобных случаях, и разработчики Bell Helicopter представили этот выдающийся продукт, который поможет нашим клиентам летать безопасно».

Этот комплект предполагается устанавливать в качестве замены на существующих моделях Bell 407/407GX. Лобовое стекло содержит эксклюзивную монтажную систему с композитной окантовкой, клеем и крепежом. Фиксирующая окантовка и независимая поддержка краев позволяет улучшить ударопрочность стекла. Комплект также доступен для установки на новые вертолеты во время предпродажной подготовки.

Стоимость полного комплекта составляет \$ 26400, а остекление на одну сторону - \$ 10500.



«Аэросоюз» закрепился в Бодайбо

Вертолетная компания «Аэросоюз» открыла линейную станцию по техническому обслуживанию вертолетов R44 в городе Бодайбо, Иркутская область.

Новая линейная станция от компании «Аэросоюз» сможет осуществлять ремонт любой сложности вертолетов марки Robinson R-44. Одновременно на техобслуживании может стоять 3-4 вертолета.

Линейная станция создана на основе типового проекта вертолетной компании «Аэросоюз», адаптированного для сложных климатических условий данной области. Все сложные технические регламенты вертолетной компании «Аэросоюз» соблюдены, на новой линейной станции работают грамотные инженеры и технические специалисты.

Районный центр Иркутской области, город Бодайбо, известен своими золотыми приисками, расположенными на значительном удалении от города. Не удивительно, что многие руководители компании обзавелись вертолетами – здесь это действительная суровая необходимость, продиктованная бизнесом.

«Робинсон – надежная машина, которая отлично показала себя в любых погодных условиях», - говорит начальник новой линейной станции ВК «Аэросоюз» Вадим Богданов. «Она популярна в России, и Иркутская область – не исключение. Главное – вовремя осуществлять качественное техническое обслуживание. Теперь, с открытием нашей линейной станции, все стало гораздо проще».

«Авиамаркет» будет переименован в «Хелипорт Истра»

24 апреля 2014 года на территории «Хелипорт Москва» состоялась пресс-конференция, посвященная развитию сети вертолетных площадок «Хелипорты России». «НДВ-Групп» заявила о своих планах выйти за пределы Московской области. Первым региональным центром станет площадка в Ульяновске, где в ближайшее время начнутся подготовительные работы по строительству. Планируется, что до конца этого года в рамках сети будет работать более 10 вертолетных площадок, включая Московскую область. В Московской области уже функционирует «Хелипорт Москва», расположенный в 500 метрах от МКАД по Новорижскому шоссе, на берегу Живописной бухты. Авиаперевозки здесь очень популярны: взлет-посадку здесь осуществляют более 50 бортов в день, и спрос постоянно растет, при этом возможности площадки позволяют принимать еще больше вертолетов – до 100-150 в день.

«Чтобы удовлетворить существующий спрос на авиаперевозки, необходимо увеличить число вертолетов в 25 раз. Окупаемость, по нашим предварительным оценкам, составляет 6-7 лет. Проект уникальный, и найти аналоги невозможно», - говорит председатель совета директоров «НДВ-Групп» Александр Хрусталева. «Мы сейчас целенаправленно работаем над тем, чтобы предложить клиентам больше качественных площадок с полным спектром услуг. Мы рассматриваем новые территории для нашего базирования в Подмосковье, а также готовы выйти в регионы. Недавно, 22 апреля, состоялась встреча с губернатором Ульяновской области Сергеем Морозовым. Мы подтвердили намерение создать вертолетный центр в этом регионе».

Многих журналистов интересовал и вопрос о партнере «НДВ-Групп» - компании «Авиамаркет». Впервые г-н Хрусталева признал факт покупки



«Авиамаркет», которая уже в ближайшее время будет переименована в «Хелипорт Истра» и войдет во всероссийскую вертолетную сеть. По словам г-на Хрусталева, стоимость сделки составляет несколько сотен миллионов рублей, однако иные детали он комментировать не стал, сославшись на конфиденциальность. В Истре планируется создать технический центр по обслуживанию вертолетов и подготовке летного персонала.

На сегодняшний день Подмосковье является флагманом в развитии частной авиации, занимая 70-80% от всех бизнес-перевозок в России. При этом власти региона оказывают всевозможную поддержку в части создания вертолетных центров. Ведь этот вид транспорта отличают мобильность и скорость. Вертолет может садиться практически где угодно, а по сравнению с машинами это совершенно другие возможности. Пока автомобили стоят в пробках, вертолеты доставляют пассажира в пункт назначения в кратчайшие сроки. К тому же в законодательстве происходят положительные изменения. Например, с начала апреля над МКАД можно летать в обе стороны – и по часовой стрелке, и против.

Первая международная встреча пилотов-кругосветчиков

1 мая 2014 года компания «Авиамаркет» на своей территории принимает особых гостей – пилотов-кругосветчиков со всего мира. Вот уже более 10 лет существует замечательная традиция - раз в два года проводятся встречи пилотов-кругосветчиков со всего мира. Они собираются вместе для того, чтобы обсудить последние события и планы на ближайшее будущее, поделиться воспоминаниями и опытом, и, конечно, познакомиться с новыми кругосветчиками. Интересно, что путешествия – это неотъемлемая часть жизни каждого из участников, и поэтому мероприятие проходит всегда в разных странах.

В 2014 году встреча пилотов-кругосветчиков впервые состоится в России, и это уже повод для гордости! Со 2 по 7 мая участники проведут в Санкт-Петербурге, однако большинство из них выразило желание посетить Москву, что и было решено сделать накануне. Разумеется, для гостей будет организована широкая экскурсионная программа по основным и самым интересным достопримечательностям столицы. Как правило, один вечер пилоты проводят на одном из аэродромов, и часто аэроклубы соревнуются за право принимающей стороны.

1 мая московская встреча пилотов-кругосветчиков состоится именно на территории вертодрома компа-



нии «Авиамаркет» около г.Истра. Такое решение было принято не просто так. Дело в том, что за всю историю кругосветные перелеты на вертолетах совершили всего 18 человек, и четверо из них – пилоты Аэроклуба! В рамках такой встречи, помимо полетов на вертолетах по живописным местам Подмосквья и неформального общения в лучших первомайских традициях, будет организован «круглый стол», где пилоты поделятся уникальными фотографиями своих путешествий и самыми яркими рассказами о том, что с ними происходило.

«Это честь для нас, что первая встреча пилотов-кругосветчиков в России состоится именно в Аэроклубе. Дальние перелеты на вертолетах – это одна из особенных черт наших выпускников. Много маршрутов уже реализовано, многие еще в стадии разработки. Будет особенно интересно увидеть в одном месте всех людей, которые совершили самый сложный и продолжительный перелет – вокруг света. Я особо горжусь тем, что четверо из восемнадцати путешественников вокруг света на вертолетах – это пилоты нашего Аэроклуба», - сообщает Михаил Юшков, генеральный директор компании «Авиамаркет».

«Такие встречи носят не только неформальный характер, когда люди со схожими интересами могут просто провести время в приятной атмосфере. Их практическая ценность заключается в том, что пилоты-кругосветчики из разных стран мира могут в формате «здесь и сейчас» обсуждать острые вопросы и возникающие проблемы, находить решение, делиться опытом, и тем самым повышать уровень и мастерство друг друга. Зачастую, на таких встречах рождаются новые идеи и планы, что также влияет на развитие кругосветных путешествий в целом», - оценивает важность подобных встреч руководитель кругосветного перелета, частный пилот Михаил Фарих.

(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

Jet Aviation Flight Services сертифицирована по стандартам IS-BAO Stage 3

Дочерний оператор холдинга Jet Aviation – Jet Aviation Flight Services – сообщает о получении сертификата IS-BAO Stage 3, выданного International Business Aviation Council (IBAC). IS-BAO представляет собой добровольный международный стандарт эксплуатации деловых воздушных судов и был впервые представлен на выставке EBACE еще в 2002 году. Цель внедрения стандарта - повышение уровня профессионализма и безопасности работы авиакомпании или корпоративного департамента авиационных перевозок.

IS-BAO предусматривает три уровня проведения аудитов, которые определяют степень внедрения и эффективности работы SMS (системы управления безопасностью полетов):

- Stage 1 - SMS документирована, одобрена, обеспечена ресурсами и начинает внедряться
- Stage 2 - SMS функционирует, результаты функционирования измеряются и анализируются
- Stage 3 - SMS устойчиво функционирует и поддерживается непрерывный процесс улучшения культуры безопасности полетов

Как комментируют в компании, в рамках сертификации была осуществлена оценка текущего состояния систем менеджмента оператора. Сертификация Jet Aviation Flight Services на соответствие требованиям IS-BAO Stage 3 стала заключительным этапом в пятилетней тщательной подготовке компании к этому одобрению. Этот сертификат подтверждает соблюдение самых высоких стандартов и процедур IS-BAO, проверенных углубленным аудитом и рейтингом системы управления безопасностью, на основе подробного анализа операционных данных.

В мире насчитывается более чем 700 зарегистрированных операторов, из которых более 200 достигли Stage 2 и более 90 Stage 3.

Jet Aviation Flight Services – один из крупнейших бизнес-операторов США, с офисами в Тетерборо, Ван Найс и Чикаго. Компания представлена во всех сегментах, начиная от бизнес-чартеров и управления ВС и заканчивая услугами ТОиР и FBO. Сейчас суммарный парк Jet Aviation Flight Services превышает сто воздушных судов.



VIP Gate to Moscow

AVCOM-Domodedovo
Business Aviation Center

AW609 завершил тесты на авторотацию

AgustaWestland сообщает об успешном завершении очередного этапа испытаний гражданского конвертоплана AW609 Tiltrotor – тестах на авторотацию. В период с конца марта по начало апреля на испытательной базе компании в Арлингтоне (штат Техас) летательный аппарат совершил более 70 выключений двигателей и последующих преобразований из режима самолета в режим вертолета. Объем испытаний составил 10 летных часов, и проводились они под эгидой FAA. Тесты охватывали все этапы полета и авторотации и стали важным достижением программы AW609.

Конвертоплан продемонстрировал очень «мягкие» пилотажные характеристики на всех этапах тестирования, а производительность AW609 превысила расчетные данные, полученные во время подготовки на инженерном симуляторе в Арлингтоне. Также в этих

испытаниях летчики-испытатели и инженеры смогли разработать рекомендации по маневрам на всех этапах полета, что, в конечном счете, позволит готовить коммерческих пилотов на комплексном пилотажном тренажере, который должен появиться в скором времени. Эта последняя цель является еще одним доказательством качества AW609 с точки зрения дизайна, производительности и безопасности в самых жестких условиях.

Тесты на авторотацию последовали вслед за завершением в декабре 2013 года испытаний AW609 в расширенных режимах полета. Также AgustaWestland начала подготовку серийного производства. В рамках подготовительных мероприятий проводятся переговоры с поставщиками, приобретается новое оборудование и оснастка. Это позволит компании гарантировать начало поставок сразу после сертификации FAA.



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.



Nextant нашел партнера в Китае

Американский производитель Nextant Aerospace сообщает об официальном назначении AVIC International Aero-Development Corp своим эксклюзивным торговым представителем в Китае. Уже до конца 2014 года в страну будет поставлен первый бизнес-джет Nextant 400XTi.

По мнению Президента компании Nextant Aerospace Шона МакГью, выбор в пользу AVIC International Aero-Development Corp не случаен. Являясь дочерней компанией крупнейшего китайского холдинга AVIC International, AVIC International Aero-Development Corp выступает в качестве главного импортера и экспортера авиационной техники в Китае, что позволит Nextant более «мягко» выйти на китайский рынок. А благодаря обширной клиентской сети партнера Nextant получит возможность напрямую реализовывать маркетинговую политику среди потенциальных заказчиков, среди которых корпорации, предприниматели и чартерные операторы.

Со своей стороны вице-президент AVIC International Aero-Development Фу Юминг также выразил надежду на хорошие продажи, отметив, что 400XTi сочетает в себе хорошие летно-технические характеристики, комфорт и, самое главное, цену, что востребовано на китайском рынке.

В настоящее время Nextant выпускает один тип самолета – легкий 400XT, который изготавливается на базе Hawker 400A/XP. В мае 2013 года сам 400XT подвергся незначительной доработке и поменял имя на 400XTi. Он стал немного тише и получил немного больший пассажирский салон. А осенью 2013 года Nextant Aerospace запустил очередной проект по производству кардинально модернизированных самолетов - Nextant G90XT на платформе турбовинтового самолета Beechcraft King Air C90.

Саудовская Аравия лидирует на Ближнем Востоке

10 апреля 2014 года в Эр-Рияде (Саудовская Аравия) прошла конференция МЕВАС, организованная Ближневосточной ассоциацией деловой авиации (МЕВАА). В рамках этого мероприятия консалтинговая компания WingX представила отчет о состоянии бизнес-авиации на Ближнем Востоке, в частности, в Саудовской Аравии.

Исследование этого региона затронуло структуру трафика, предпочтения по покупке и чартерные тенденции в Эр-Рияде, Джидде и аэропорте им. Короля Фахда рядом с г. Даммам. Все эти аэропорты вместе в 2013 году обработали 29869 воздушных судов бизнес-авиации. В докладе также сообщалось, что с 2000 года наибольшее количество бизнес-джетов на Ближнем Востоке продали Bombardier, Airbus и Embraer. Тем не менее, Boeing по-прежнему сохраняет сильное присутствие в регионе с 38 самолетами, зарегистрированными в 10 странах Ближнего Востока.

На чартерном рынке Саудовской Аравии представлены очень разные бизнес-джеты, но наибольшую популярность имеют Gulfstream V, Hawker Beechcraft 700/800 и Bombardier Global Express, которые в основном летают в Ле Бурже, Женеву и Стамбул.

О другой стороне доклада основатель и председатель МЕВАА Али Аль Накби сказал: «Для того, чтобы ассоциация могла лоббировать и продвигать бизнес-авиацию в госорганах Саудовской Аравии, мы должны иметь надежные данные, которые иллюстрируют вклад отрасли в авиационную экономику. Наше партнерство с WingX предоставило нам необходимые данные и подчеркнуло необходимость поддержки отрасли регуляторами, что поможет поддержать такой впечатляющий рост на рынке».

Управляющий директор WingX Ричард Кое добавил: «Наличие самого большого парка бизнес-джетов на Ближнем Востоке указывает на важность для провайдеров ТОиР и операторов базирования в Саудовской Аравии. И так как средний возраст самолетов в стране составляет 13,5 лет, также есть огромные возможности для производителей, которые могут извлечь выгоду из 12-процентного роста, который МЕВАА прогнозирует для бизнес-авиации в Саудовской Аравии».

По данным Honeywell, в регионе MENA (Ближний Восток и Северная Африка) сегодня находится от 3 до 4% от всего мирового флота бизнес-авиации.



В Geneva Airpark отчитались за 2013

Компания Geneva Airpark, крупнейший провайдер услуг по обслуживанию рейсов бизнес-авиации в аэропорту Женевы, подвела предварительные итоги работы за прошлый год. Согласно данным компании, в 2013 году общее количество клиентов Geneva Airpark увеличилось на 10%. В среднем бизнес-трафик через провайдера составлял 18 самолетов в сутки, и по итогам года через компанию было выполнено свыше 4500 взлетно-посадочных операций. Geneva Airpark удалось увеличить выручку на 20% и прибыль на 5%.

На постоянной основе в Geneva Airpark базируются 30 воздушных судов (годовые контракты), при этом в компании отмечают рост количества «краткосрочных» клиентов на 50% (контракты от одного до трех месяцев, прим. BizavNews). Увеличился на 20% и объем дополнительно предоставляемых услуг (буксировка, обработка ПОЖ).

В 2009 году компания приступила к реализации грандиозного проекта по развитию сегмента бизнес-перевозок в Женеве. Проект предусматривает поэтапное строительство и ввод в эксплуатацию объектов инфраструктуры и рассчитан на 15 лет.

За первые четыре года работы было проделано достаточно много. Как рассказал BizavNews источник в компании, за столь короткое время Geneva Airpark удалось практически с нуля построить современный авиационный комплекс. В 2009 году Geneva Airpark начинала с обслуживания 6-7 самолетов в сутки, а персонал компании состоял лишь из 12 человек.

В аэропорту Женевы, помимо Geneva Airpark, активно работает и компания Swissport. А в рейтинге европейских аэропортов по количеству запросов на выполнение рейсов Женева занимает пятое место.

Право на работу

Выбор сервисного центра для обслуживания самолета такая же непростая задача, как и приобретение воздушного судна. Обычно перед владельцем стоит выбор между официальными или авторизованными центрами и независимыми. Причем у каждого есть свои преимущества и недостатки. Если заводской сервис может делать все виды работ, правда его услуги стоят не дешево, то независимые провайдеры могут предложить интересные цены, но часто сталкиваются с недоступностью руководств по ТОиР и запретом на выполнение некоторых работ.

Ситуация с недоступностью руководств по ремонту и навязывание производителями своих техцентров стала поводом для обращения в FAA одного из независимых провайдеров Piedmont Propulsion Systems (PPS), который специализируется на обслуживании двигателей установок. В ответ на это обращение американский регулятор сообщил, что производители не могут указать, где проводить инспекции и другие



обязательные работы по обслуживанию их продукции. Однако за рамками этой рекомендации остался вопрос справедливой компенсации за проприетарные инструкции по техническому обслуживанию. И часто производители устанавливают заградительные цены на подобную документацию или вообще не дают ее приобрести.

В случае с PPS, некоторые производители воздушных винтов прямо требовали проводить некоторые работы на своих объектах и не позволяли компании приобрести руководства по поддержанию летной годности.

FAA в своем ответе на запрос PPS подчеркивает, что такая документация должна быть доступна для любых ремонтных станций. Однако авиационные власти избегают конкретизировать вопрос стоимости таких документов. И поэтому эта проблема продолжает оставаться актуальной, так как производители стремятся захватить большую часть послепродажного обслуживания по своей продукции, в то время как независимым провайдерам приходится бороться, чтобы сохранить свой бизнес.

Тем не менее, пояснение FAA ясно дает понять, что независимые техцентры имеют такое же право на выполнение работ на изделиях, как и производители или авторизованные сервисы. При этом агентство установило некоторые критерии, которые для независимых провайдеров могут быть обременительными. Например, в то время как FAA дает понять, что руководства должны быть доступны для компаний, которые в них нуждаются, регулятор отказался конкретизировать определение необходимости. При этом агентство пришло к выводу, что даже являясь техстанцией, способной выполнить подобные работы, она не получает автоматического права на приобретение инструкций.

Jet Aviation Asia растет

Азиатская дочка Jet Aviation - Jet Aviation Asia (подразделения Hong Kong и Singapore) - сообщает об очередном увеличении численности парка бизнес-джетов, находящихся в управлении оператора. В мае 2014 года сразу три самолета станут под флаг Jet Aviation Hong Kong – Gulfstream G550 и G450 (будут базироваться в Гонконге) и Gulfstream G650, который «пропишется» в Сингапуре. Самолеты будут эксплуатироваться исключительно в интересах владельцев. По словам управляющего директора азиатского филиала Jet Aviation Айриса Ризена, благодаря открытию в феврале 2014 года в Сингапуре нового ангара Singapore Seletar Aerospace Park, количество азиатских клиентов, рассматривающих компанию в качестве управляющей, существенно возросло.

«В текущем году наблюдается наиболее активный интерес со стороны азиатских клиентов, которые выбрали Jet Aviation в качестве управляющей компании. Наш новый проект – это ответ на растущий спрос в Азиатско-Тихоокеанском регионе на услуги ТОиР. В новом ангаре без труда разместятся пять G650 или Bombardier Global 7000. Именно эти бизнес-джеты будут активно поставляться заказчикам из этого региона уже в следующем году», - комментирует представитель компании. Общая площадь нового ангара составляет 9300 кв.м. (ангар, офисы и магазин запасных частей).

Этот проект реализовался совместно с Советом экономического развития Сингапура и корпорацией JTC (национальный разработчик промышленной инфраструктуры). В Совете экономического развития острова считают, что строительство нового комплекса – это обоюдовыгодные инвестиции, которые помогут не только создать дополнительные рабочие места, но и повысить привлекательность сингапурского

кластера. На торжественной церемонии закладки первого камня в январе прошлого года сингапурские чиновники заверили, что и в будущем смогут предложить компаниям сегмента ТОиР весьма интересные предложения по реализации аналогичных проектов, а компании Jet Aviation Singapore пообещали содействия и в других инициативах.

В Гонконге дела у компании также обстоят весьма неплохо. «Интересно, что традиционных лидеров прошлых лет – китайских владельцев, в этом году «потеснили» клиенты из Индии, Сингапура и Малайзии, которые также активно приобретают новую технику, и, как правило, это большие и дальнобойные самолеты. Параллельно росту самолетов в нашем парке мы существенно увеличили и штат

нашего подразделения», - комментирует г-н Ризон. В следующем году компания приступит к модернизации FBO в Chek Lap Kok Airport.

Jet Aviation Asia является дочерним подразделением холдинга Jet Aviation и предлагает услуги по организации бизнес-чартеров, управлению воздушными судами и ТОиР (включая ремонт, разработку индивидуального дизайна, техническое обслуживание).

По итогам прошлого года доходы Jet Aviation в странах Юго-Восточной Азии увеличились на 14%, а воздушный парк вырос почти в два раза. Именно эти тренды послужили основной причиной реструктуризации в августе 2012 года подразделения EMEA & Asia в два отдельных региональных филиала.



Falcon 5X пока не готов бороться за Китай

На азиатской выставке деловой авиации AVACE-2014 компания Dassault поделилась ходом работ по программе нового бизнес-джета Falcon 5X и перспективами сверхзвуковой деловой авиации. По словам представителей производителя, процесс постройки первого прототипа идет без задержек, а первый полет ожидается к началу 2015 года.

Как сообщил изданию Flightglobal президент и главный исполнительный директор Dassault Falcon Джон Розанваллон, процесс производства опытного самолета сейчас в самом разгаре. Как ранее сообщала компания, к концу апреля должен быть готов фюзеляж первого прототипа, а подробности о ходе программы будут объявлены на выставке EBACE-2014 в Женеве, которая будет работать с 20 по 22 мая.

«Falcon 5X создает новый сегмент рынка», - говорит глава компании. «Вообще довольно уязвимо «идти» непосредственно вслед за Gulfstream G650, но мы реально почувствовали, что рынок нуждается в современном, эффективном 5000-мильном самолете. На 5X вы можете достичь почти любой точки мира с одной посадкой, причем в комфортабельных условиях. И реакция рынка была очень позитивна».

Компания надеется сертифицировать новый бизнес-джет в 2016 году, а первые поставки начнутся в 2017 году.

На азиатской выставке компания активно работала с потенциальными клиентами из Китая, предлагая им именно Falcon 5X. Но здесь новая модель сталкивается с некоторыми специфическими особенностями поведения потенциальных владельцев. «90% покупателей в Китае впервые приобретают самолет», - говорит Розанваллон. «И если они покупают самолет, то хотят получить его менее чем через год. А



время ожидания для 5X более четырех лет. И китайские клиенты не хотят ждать так долго. Размещение предварительных заказов на такой продолжительный срок присуще более развитым рынкам».

Наиболее ходовой товар Dassault в Китае – это Falcon 7X. По данным консалтинговой компании Asian Sky Group, сейчас в Большом Китае эксплуатируется 31 бизнес-джет Dassault, что составляет 9% от местного авиапарка. Из них 15 самолетов были поставлены в 2013 году. Флот Dassault на материковом Китае состоит из 22 7X (из которых 11 были доставлены в 2013 году), четырех 900LX, трех F2000LX и по одному F900DX и F900EX.

По поводу перспектив сверхзвукового бизнес-джета глава Dassault Falcon выразил скептицизм. «Самым

большим препятствием являются не технологии. Мы производим военные самолеты со скоростью в 2 Маха, а новые технологии могут снизить звуковые удары. Есть много вещей, которые можно сделать сейчас и которых не было во времена Конкорда. Также в мире есть достаточно миллиардеров, которые могли бы позволить себе такой самолет. Но полет из Нью-Йорка в Париж на сверхзвуковом бизнес-джете потребует в три раза больше топлива, чем на Falcon 7X, и при этом пассажиры будут находиться в меньшем по размеру салоне».

«В итоге возникает вопрос: кто сможет объяснить, что эти три часа настолько важны, что необходимо будет увеличить выбросы в три раза относительно обычного бизнес-джета?» - спрашивает Розанваллон.

VIP-терминал Сочи «позеленел»

В VIP-терминале Международного аэропорта Сочи группа «Астерос» спроектировала и развернула комплекс инженерных и ИТ-систем с использованием энергоэффективных технологий.

В рамках подготовки к Международному инвестиционному форуму 2014, а также к XXII Олимпийским играм, компанией «Базэл Аэро» было принято решение о расширении сочинских воздушных ворот и строительстве VIP-терминала Международного аэропорта Сочи для принятия официальных делегаций и высокопоставленных гостей.

Согласно плану проекта, строящийся терминал был ориентирован на VIP-обслуживание пассажиров как внутренних, так и международных рейсов, а его статус диктовал особые требования к безопасности, инженерным и ИТ-системам. Исполнителем комплекса работ по созданию инфраструктуры терминала была выбрана компания «Астерос», уже реализовавшая для «Базэл Аэро» ряд масштабных проектов.

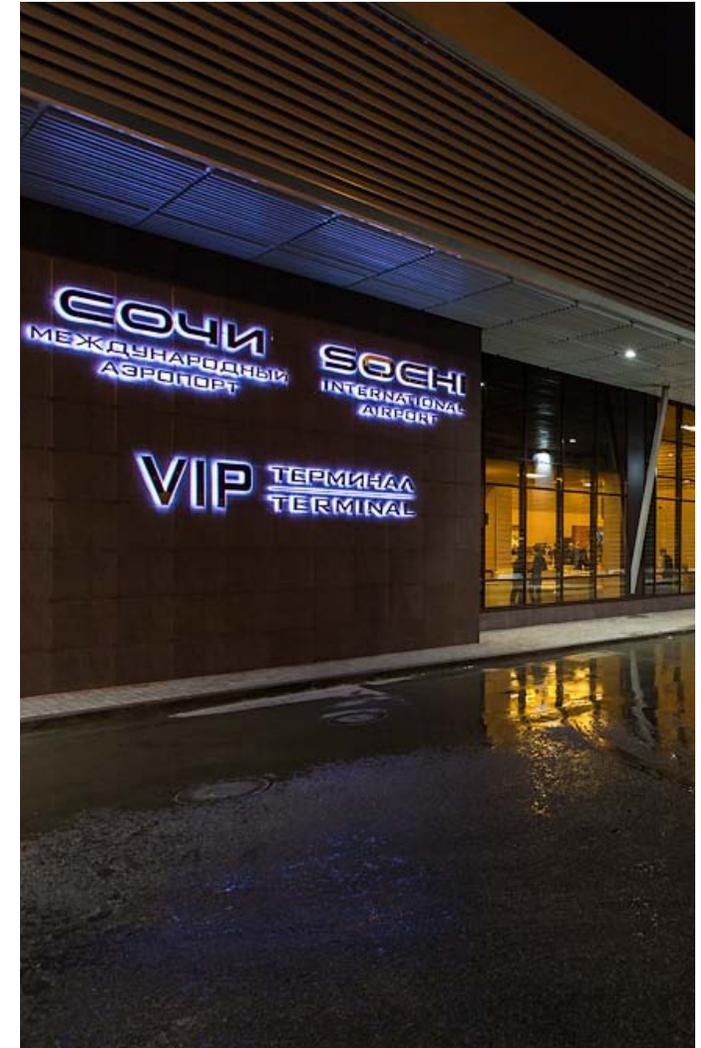
Команда «Астерос» приступила к выполнению проекта в апреле 2013 года. В рекордно сжатые сроки – в течение одного месяца – специалисты «Астерос» спроектировали и развернули необходимую аэропорту инфраструктуру. В частности, были введены в эксплуатацию слаботочные и телекоммуникационные системы, в том числе СКС, локальные сети, система связи и сигнализации для пассажиров с ограниченными физическими возможностями. Кроме того, внедрены системы безопасности, включающие технические средства охраны и системы противопожарной защиты, а также комплекс систем электропитания, жизнеобеспечения здания, автоматики и диспетчеризации. В ходе проекта были удовлетворены все требования «Базэл Аэро», включая абсолютно бесшумную работу оборудования.

При проектировании здания терминала были учтены местный климат и ландшафт. В ходе строительства использовались технологичные и экологичные материалы, а также энергоэффективное панорамное остекление, которое позволяет максимально использовать солнечный свет для освещения. «Впервые в России построен «зеленый» аэропорт, использующий солнечную энергию», - комментирует Татьяна Лемешева, директор по продажам департамента транспорта и авиации группы «Астерос». «На крыше терминала расположены солнечные батареи, соединенные с системой горячего водоснабжения, которые позволяют аэропорту обеспечивать 85% горячей воды летом и 25% – зимой, а само здание терминала спроектировано максимально открытым для естественного освещения. Все это позволит не только сэкономить потребление электроэнергии, но и уменьшить зависимость от электрических сетей юга России».

VIP-терминал аэропорта Сочи был успешно введен в эксплуатацию в заявленные сроки. Среди организаций, осуществлявших приемку проекта, – Федеральная служба охраны РФ, подтвердившая, что телекоммуникационная инфраструктура VIP терминала соответствует требованиям ФСО и готова к подключению систем внешней и внутренней связи силовых структур.

Для приема официальных лиц и делегаций в VIP-терминале обеспечен весь комплекс наземного обслуживания, от регистрации до посадки. В здании оборудованы пять комнат для деловых мероприятий и протокольных встреч, а также зона отдыха. Первых пассажиров VIP-терминал принял 26-29 сентября 2013 года. Ими стали участники Международного инвестиционного форума. Официальное открытие объекта состоялось 10 декабря 2013 года.

Данный проект является частью комплекса работ группы «Астерос» по подготовке инфраструктуры Сочи к проведению XXII Олимпийских игр 2014.



Gulfstream поставил на треть больше самолетов

23 апреля 2014 г. корпорация General Dynamics отчиталась за первый квартал 2014 года. В авиационное подразделение корпорации входят производитель бизнес-джетов Gulfstream Aerospace и провайдер услуг деловой авиации Jet Aviation.

General Dynamics сообщает, что в первом квартале 2014 года общая выручка составила \$ 7,324 млрд., в то время как годом ранее ее уровень был на 1,1% больше - \$ 7,404 млрд. Операционная прибыль корпорации за этот период выросла по сравнению с тем

же периодом 2013 года на 2,8% до \$ 871 млн. Чистая прибыль также выросла на 4,2% до \$ 595 млн., или \$ 1,71 на одну акцию, по сравнению с прибылью в \$ 571 млн., или \$ 1,62 на акцию за тот же период 2013 года.

По результатам работы в первом квартале 2014 года авиационный сегмент корпорации, в который входят Gulfstream Aerospace и Jet Aviation, получил выручку в размере \$ 2,125 млрд., что на \$ 347 млн. (+19,5%) больше, чем в начале 2013 г. (\$ 1,778 млрд.). Операционная прибыль авиационного подразделения корпорации выросла на \$ 94 млн. и составила \$ 404 млн. (+30,3%). В итоге, квартальная рентабельность подразделения равнялась 19,0% (в первом квартале 2013 года этот параметр был на уровне 17,4%) при том, что общая рентабельность General Dynamics в первом квартале 2014 года составила 11,9%.

На конец первого квартала 2013 года общий объем портфеля заказов авиационного подразделения General Dynamics составил \$ 14,946 млрд. Этот показатель несколько меньше, чем на конец 2013 года (\$ 15,622 млрд.) и годом ранее (\$ 15,226 млрд.).

По словам председателя и генерального директора General Dynamics Фебы Новакович (Phebe Novakovic), в последнее десятилетие в компанию Gulfstream инвестированы значительные средства, и эти инвестиции начинают окупаться. При этом она отметила, что при росте продаж Gulfstream в первом квартале почти на 20%, поступление заказов росло не так сильно. Тем не менее, г-жа Новакович уточнила, что эта статистика должна рассматриваться в контексте чрезвычайно сильного четвертого квартала 2013 года. «Возможности продаж новых самолетов до сих пор имеют хорошие перспективы», - уточнила она на квартальной пресс-конференции. В первом квартале

2014 года 60 % всех заказов пришлось на крупноразмерные самолеты G450 и G550.

Глава GD также сообщила, что освоение производства новейшего флагмана G650 уже почти завершено, показывая улучшение производительности каждый квартал, хотя до сих пор портфель заказов на этот самолет «наполнен» на четыре года вперед.

На вопрос, будет ли наращиваться производство G650 для борьбы с текущей тенденцией перепродажи владельцами своих G650 по завышенным ценникам, Феба Новакович заявила, что покупатели должны иметь право рассматривать такой шаг. «Мы поднимем темп производства, когда будем уверены, что сможем выполнить дополнительные обязательства по поставкам, как зеленых, так и оборудованных самолетов», - сказала она.

Производство самолетов Gulfstream в первом квартале 2014 г.

	Первый квартал	
	2013	2014
“Зеленые” поставки		
Большие самолеты	25	29
Средние самолеты	5	6
ВСЕГО	30	35
Оборудованные самолеты		
Большие самолеты	25	33
Средние самолеты	4	6
ВСЕГО	29	39
Поддержанные самолеты	2	-



ЕВАСЕ становится площадкой премьер и анонсов

Менее чем через месяц стартует европейская конвенция и выставка деловой авиации ЕВАСЕ-2014. Это мероприятие уже является обязательным местом для участия профессионалов деловой авиации, а в последнее время шоу стало перетягивать к себе из-за океана премьеры и анонсы новых самолетов. Только за последние несколько лет некоторые производители использовали ЕВАСЕ в качестве места первого представления нового бизнес-джета.

В прошлом году в Женеве Pilatus объявил о запуске своего первого бизнес-джета PC-24, создав, по собственному заявлению, новую категорию бизнес-джетов - «супер-универсальный джет». Тогда производитель заявил, что этот самолет сочетает в себе универсальность турбопропов с размером салона среднего делового самолета и характеристиками легкого. Он вмещает шесть пассажиров, имеет дальность 1800 миль при крейсерской скорости 425 узлов.

В 2012 году компании Cessna Aircraft и Bombardier сделали на европейской выставке большие анонсы в своих продуктовых линейках. Cessna представил среднеразмерный бизнес-джет Longitude, который вмещает до восьми пассажиров, имеет дальность 4000 морских миль, а максимальную скорость 0,86 Маха. А в Bombardier использовали шоу, чтобы анонсировать две новые модели семейства Learjet – 70 и 75. Learjet 70 вмещает шесть пассажиров, может лететь со скоростью до 0,81 Маха и имеет дальность 2060 морских миль. Восьмиместный Learjet 75 имеет дальность полета 2040 морских миль и максимальную скорость до 0,81 Маха.

По части анонсов модернизированных версий и различных вариантов бизнес-джетов европейской выставке также есть чем похвастаться. В 2011 году Bombardier запустил новую кабину экипажа Global Vision для Global Express XRS (ныне Global 6000), а Dassault представил Falcon 2000S - вариант 2000LX, особенностями которого стали отличные взлетно-посадочные характеристики при умеренной цене и фирменной экономичности французских бизнес-джетов. На ЕВАСЕ 2010 Cessna сделала европейский дебют CJ4, а в прошлом году Bombardier запустил обновленный Challenger 350.

На нынешней выставке ожидается очередная премьера от Dassault Falcon. Французы обещали представить бизнес-джет проекта M1000, который по некоторым сведениям должен подняться на полступеньки выше Falcon 7X. Новый предполагаемый 8X по слухам будет удлиненной версией французского флагмана.

В этом году на статической экспозиции будет представлено около 50 самолетов.



Возрождение бизнес-авиации в Европе: покупать или не покупать?

Несмотря на то, что в течение последних нескольких лет экономический рост в Европе несколько замедлился, только за прошлый год количество миллионеров в регионе увеличилось почти на 20%. Параллельно с этим вырос и спрос на бизнес-джеты. Тем не менее, потенциальным владельцам стоит дважды подумать, прежде чем сделать выбор в пользу покупки собственного самолета.



Способность Европы повышать материальное благосостояние даже в период экономического спада – хороший знак для развития бизнес-авиации. По прогнозам Bombardier, в ближайшие 20 лет Европа останется вторым по размеру рынком деловой авиации в мире. Регион ожидает поставок 1670 новых бизнес-джетов до 2022 года, и еще 2230 бортов в последующие десять лет. Парк самолетов деловой авиации в странах СНГ также растет и должен пополниться более 1500 судами до 2032 года. Тем не менее, все больше экспертов начинают сомневаться в оправданности инвестиций в собственный самолет.

«По мнению экспертов, мировая экономика будет расти примерно на 3% в течение следующих 20 лет. Такие прогнозы, безусловно, воодушевляют на покупку собственного самолета. Особенно это касается тех, чей бизнес требует большого количества личных встреч и деловых поездок. Однако перед покупкой потенциальному владельцу стоит внимательно взвесить все «за и против» и оценить расходы на содержание личного самолета», - делится Виталий Капитонов, генеральный директор KlasJet.

Стоимость бизнес-джета может варьироваться от 3 до 90 миллионов долларов США. В зависимости от возраста и размера воздушного судна его содержание может обходиться от 700 тысяч до 4 миллионов долларов США в год. К примеру, операционные расходы на такой небольшой самолет, как Cessna 172, составляют 100-200 долларов США за летный час и могут достигать 6000 долларов США в год только лишь за топливо. Если речь идет о такой машине, как Gulfstream G550, стоимость которого составляет от 40 до 70 миллионов долларов США, цифры серьезно отличаются. Операционные расходы на такой самолет оставляют от 4300 долларов США за летный час, а совокупные затраты на содержание судна (включая

техобслуживание, хранение, расходы на экипаж и страховку) могут превышать 600 тысяч долларов США в год.

«Быть владельцем бизнес-джета - значит располагать полной свободой и гибкостью в перелетах, особенно если необходимость в них возникает часто и незапланированно. Тем не менее, зарплаты членов экипажа, затраты на необходимое обучение, плановое и внеплановое техническое обслуживание, аренду ангара, страховку, обновление программного обеспечения авионики - все это должно быть обеспечено для того, чтобы самолет был готов к эксплуатации при первой необходимости. В результате, достичь минимальных операционных расходов за летный час можно только в случае, если годовой налет самолета превышает 240 часов», - комментирует Виталий Капитонов.

Многие покупают бизнес-джет не из острой необходимости, а из-за желания владеть собственным самолетом. Тем не менее, это не отменяет того, что управление ВС является довольно сложным бизнесом, и многим владельцам в этом требуется помощь. Чтобы существенно снизить затраты на содержание самолета, можно передать его в управление квалифицированному оператору, который имеет достаточный опыт и возможности, чтобы удовлетворять ежедневные потребности самолета, поддерживая его в состоянии летной годности. Более того, позволив использовать свой самолет на других рейсах, владелец может заработать, вместо того, чтобы постоянно платить за простой воздушного судна на земле. «Деньги не всегда главное - полеты должны быть максимально безопасными, операторы деловой авиации существуют именно для этого», - говорит Виталий Капитонов.

Партнеры нашли в Ульяновске конкурентное поле

22 апреля 2014 года губернатор Ульяновской области Сергей Морозов провел рабочую встречу с гендиректором и основным владельцем ООО «НДВ групп» Александром Хрусталевым, на которой было принято решение о поддержке инициативы компании и создании в Ульяновске вертолетного центра. Как рассказал на встрече господин Хрусталев, его группа компаний уже создала в 500 метрах от МКАД Хелипорт.

Александр Хрусталев сообщил, что теперь он начинает реализацию проекта «Хелипорты России», и первым должен стать центр в Ульяновске. По подобию московского Хелипорта, кроме самой вертолетной площадки здесь также предполагается создание авиационно-технической базы (сервисного центра), учебного центра, гостиницы и другой инфраструктуры. Под проект ему требуется площадка в 24 гектара, «желательно, ближе к Волге». Исходя из потребностей такого города, как Ульяновск, в перспективе центр будет иметь около 20 вертолетов постоянного базирования (Robinson, Agusta, Eurocopter, Bell). Специально востребованность в вертолетных услугах компания не исследовала, однако уверена, что спрос будет достаточным для рентабельности, тем более что «приобретателями услуг могут быть не только хозяйствующие субъекты Ульяновской области, но и соседние регионы». По словам господина Хрусталева, минимальный спрос на услуги вертолетов для обеспечения рентабельности и вхождения в регион — около 50–60 летных часов в месяц. Приоритетом он считает частные заказы и уверен, что они будут в достаточном количестве, хотя не отказывается от муниципального и госзаказа. Инвестиции на первом этапе составят порядка 70–100 млн рублей до конца года. В то же время московский бизнесмен готов на увеличение трат, если того потребует рыночная ситуация. Первый вертолет для выполнения начальных задач он намерен поставить «в течение меся-



ца», в течение трех месяцев будет открыта базовая площадка.

Губернатор и другие представители авиационного блока облправительства с предложениями «НДВ групп» согласились и приняли решение создать рабочую группу, которая займется подбором земельного участка и формированием дорожной карты реализации проекта. Губернатор Сергей Морозов отметил, что в Ульяновске из авиационных направлений единственным незадействованным является вертолетное, и «когда по России идет рост спроса на вертолетные услуги, грех не стать одними из первых в стране».

Юрлицо проекта «Хелипорт-Москва» — ООО «Аэробаза», учредителями которого являются ООО «НДВ недвижимость Москва» (65%) и ЗАО «Вертолетная компания «Аэросоюз» (35%). «НДВ недвижимость Москва» полностью в собственности Александра Хрусталева. В холдинг «НДВ групп» входит около десяти компаний различных направлений, в основном в сфере недвижимости.

Стоит отметить, что еще в конце января было подписано соглашение о создании в регионе другого вертолетного центра — с компанией «Аэросоюз», которая обещала обеспечить те же направления развития. На вопрос, не помешает ли такая конкуренция, господин Хрусталев ответил „Ъ“, что «Аэросоюз» все равно намерен покинуть ряды совладельцев его компании, после чего общего бизнеса с ними не будет. Он предполагает, что если соучредитель реализует свой проект, то «пока еще партнеры» станут конкурентами. «Но мне кажется, что они сюда уже и не хотят, потому что кроме слов никакого дела не было», — отметил предприниматель.

Между тем президент «Аэросоюза» Александр Климчук сообщил „Ъ“, что его компания и не собиралась выходить из числа учредителей «Аэробазы»: «Фактически нас выдавливают из бизнеса, который мы помогали им создавать — всю концепцию развития сетевого бизнеса для Хелипорта писали мы, а сейчас они переманивают к себе наших сотрудников», — сказал господин Климчук. Он также отметил, что планы «Аэросоюза» по созданию вертолетного центра в Ульяновске не изменились, вертолет и экипаж для Ульяновска уже давно готовы: «Мы свою часть сделали, ждем ответов и следующих шагов областного правительства», — сказал президент Аэросоюза.

Первый вице-премьер облправительства Вильдан Зиннуров считает, что «одно другому не мешает». «Мы и не собирались оставлять в стороне проект «Аэросоюза», мы открыты для всех. Если и одна, и другая компании изъявили желание, то пожалуйста. Пусть конкурируют. Кто сильнее, тот и завоюет рынок, хотя хотелось бы, чтобы выжили все», — подчеркнул вице-премьер.

Источник: Коммерсантъ Самара