



Эта неделя стала завершающей в подведении итогов работы производителей в первом полугодии. Итогом стал отчет ассоциации производителей авиации общего назначения. В фаворитах этого года стали поршневые самолеты и бизнес-джеты, которые показывают второй квартал подряд хороший рост относительно прошлого года.

Однако стоит отметить, что эта «красивая картинка» стала возможна благодаря рынку США: из 520 поршневых самолетов, поставленных в первом полугодии, 325 пришлось на американский рынок, из 272 турбопропов – 230 поставлены в Штаты и из 318 бизнес-джетов – 158 получили американских владельцев. Так что оптимизм руководителей ассоциации в основном отражает ситуацию в этом регионе, хотя ситуация по сравнению с 2013 годом немного выравнивается. Если годом ранее из 1059 самолетов первого полугодия 821 поставлен в Северную Америку и 147 – в Европу, то в этом году соотношение смещается в сторону остального мира: из 1110 самолетов 787 ушло в Северную Америку и 250 – в Европу.

Но пока еще не понятно, как отразится украинский кризис на поставках, ведь введение санкций против России также «бьет» по европейскому и американскому бизнесу. А по сложившейся практике гражданских авиаперевозок он уже ударил. После крушения малайзийского «Боинга» Международная организация гражданской авиации ИКАО обеспокоена безопасностью полетов в зоне кризисов и собирается разработать рекомендации по полетам в зонах вооруженных конфликтов.



Airbus Helicopters начинает поставки EC145 T2

Первой получила вертолет нового поколения немецкая авиационная служба спасения DRF Luftrettung, заказавшая 20 вертолетов данного типа

стр. 19



Безопасность превыше всего

DC Aviation выполнила программу аудита эксплуатационной безопасности авиакомпаний IATA (IOSA), продолжая оставаться единственным немецким бизнес-оператором с IOSA

стр. 20



GAMA публикует результаты второго квартала

В течение первого полугодия 2014 года поставки самолетов авиации общего назначения увеличились на 4,8%, а их общая стоимость выросла на 4,5%, по сравнению с прошлым годом

стр. 21



Touch&Go

Игорь Алехин, директор по развитию и соучредитель системы онлайн бронирования частных перелетов Charterscanner, поделится собственными ощущениями от работы на этом рынке

стр. 22

МИР НЕ ТАКОЙ
УЖ И БОЛЬШОЙ



Михаэль Шумахер останется без самолета

Супруга легендарного гонщика «Формулы-1» Михаэля Шумахера Коринна намерена выставить на продажу его самолет Falcon 2000LX, пишет Bild.

Восьмиместный бизнес-джет (бортовой номер M-IKEL) был приобретен в 2011 году, зарегистрирован на острове Мэн и эксплуатировался австрийской компанией EUROP STAR Aircraft GmbH. Как сообщает Bild, его изначальная стоимость – 25 млн. евро, но семья Шумахера готова продать его за 20 млн. евро. По данным controller.com, самолеты Falcon 2000LX не так часто встретишь на вторичном рынке из-за их надежности и непревзойденного комфорта в купе с современной развлекательной начинкой. Кроме того, зачастую на эти машины устанавливают эксклюзивный интерьер.

Согласно данным агентства, самолет 2008 года выпуска обойдется покупателю в \$15,95 млн. а 2010 –

\$19,975 млн. Предложений по более новым моделям в настоящий момент нет. Как правило, самолет продается в течение шести-восьми недель, но в данном случае, зная, кто был предыдущим хозяином, воздушное судно может быть продано весьма быстро.

Falcon 2000LX (модификация серии Falcon 2000) отличается от предыдущей (Falcon 2000EX) увеличенной максимальной дальностью полета в 7400 км при скорости 0,80 Маха и лучшим в своем классе показателем скорости набора высоты - 12,5 тыс. км за 18 минут.

В декабре 2013 года Михаэль Шумахер получил травму на горнолыжном курорте, после чего ему сделали операцию на головном мозге. Медики ввели спортсмена в состояние искусственной комы, в котором он провел почти полгода. В настоящее время его уже выписали из больницы, он проходит курс реабилитации.



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

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

В июне ACS поставила рекорд

Ведущая мировая чартерная компания Air Charter Service объявила июнь 2014 самым загруженным месяцем по числу полетов за всю историю компании. За этот месяц группой компаний было выполнено 800 чартерных рейсов.

Генеральный директор группы компаний Джастин Боуман (Justin Bowman) комментирует: «Это поразительная цифра. Для сравнения, только за июнь 2014 мы сделали больше рейсов, чем за весь 2003 год. А если учесть, что некоторые рейсы совершались в несколько этапов, то в итоге получается почти 1200 перелетов. Это значит, что в среднем перелеты ACS в июне стартовали каждые 40 минут».

Причем, этот месяц не стал рекордным для какого-то одного из 18 офисов компании, количество рей-

сов распределилось равномерно, что, с нашей точки зрения, является очень хорошим показателем. Почти для каждого дивизиона показатели нынешнего июня превысили аналогичные прошлогодние цифры.

«Мы много летали на Чемпионат Мира по футболу, причем не только на частных джетах, но и на больших лайнерах, и даже выполнили несколько грузовых рейсов. Но даже не считая рейсов, которые принес нам Чемпионат, цифры все равно впечатляющие, июнь в любом случае был бы самым загруженным месяцем для нас».

Число рейсов ACS выросло на 23% по сравнению с прошлым годом, который был рекордным для компании. Поэтому мы можем сказать, что рынок частной авиации восстанавливается во всех направлениях.



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

Минводы впервые получили бизнес-оператора

29 июля 2014 года авиатаксы «DEXTER» базирует часть авиапарка в международном аэропорту «Минеральные Воды». Швейцарский самолет «Pilatus» (PC-12) начнет выполнять заказные рейсы на территории СКФО и ЮФО.

В рамках программы развития бизнес-авиации южных регионов России, авиатаксы «DEXTER» будет осуществлять перелеты из Минеральных Вод в города Северо-Кавказского, Южного федеральных округов и страны ближнего зарубежья.

Наличие летного парка в регионе дает возможность клиентам авиатаксы избежать расходов на подачу самолета. Размещение летного парка «DEXTER» в международном аэропорту «Минеральные Воды» позволит наиболее активной части населения СКФО и ЮФО решать свои логистические задачи наиболее эффективно с точки зрения затрат времени и средств. Перелеты будут осуществляться на собственных самолетах авиакомпании между городами на рассто-

янии до 2000 км, что особенно актуально для тех населенных пунктов, где прямое авиационное сообщение нерегулярно или отсутствует, а альтернативные виды транспорта неэффективны.

В настоящее время услуга заказа частного самолета на территории СКФО практически недоступна по причине малого количества воздушных судов, базирующихся в регионе. В связи с этим возможность заказа low-cost чартера авиатаксы «DEXTER» является особенно актуальной. При этом в случае организации маршрутов с промежуточными остановками эффективность «DEXTER» возрастает многократно.

Для осуществления перевозок в СКФО и ЮФО «DEXTER» будет использовать собственный парк швейцарских самолетов «Pilatus» (PC-12), имеющих российскую регистрацию. «DEXTER» (ЗАО «Авиа Менеджмент Групп») обладает Свидетельством Эксплуатанта (СЭ) № 481, выданного Министерством транспорта Российской Федерации 5 декабря 2005 года.



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

Испытания Latitude идут полным ходом

Cessna Aircraft сообщает о присоединении к программе летных испытаний второго прототипа новейшего бизнес-джета Citation Latitude, который впервые поднялся в воздух 25 июля 2014 года. Самолет с бортовым номером 002 провел в воздухе чуть менее трех часов, развив максимальную скорость в 0,80 Маха. Сейчас в предсертификационной программе участвуют три самолета Latitude (один в наземных испытаниях и два – в летных). В настоящее время по программе летных испытаний выполнено 150 рейсов (330 часов).

Напомним, первый полет Citation Latitude совершил в феврале 2014 года. В марте текущего года Latitude «протестировали» на достижение максимальных характеристик – максимальной скорости в 440 узлов (506 миль в час), скорости в 0,8 Маха и высоты 45000 футов. Следующие тесты Citation Latitude будут сосредоточены на низкоскоростных характеристиках.

Второй прототип станет первым самолетом, который будет оснащен полностью рабочей конфигурацией, в том числе компоновкой салона и всеми системами. Это самолет дебютирует в октябре на выставке Национальной ассоциации деловой авиации (NBAA) в Орландо.

Citation Latitude стал очередной новой разработкой Cessna, в которой компания использовала «анти-кризисный» подход к проектированию. То есть были использованы некоторые отработанные технологии и узлы, к которым добавились новые возможности. Latitude достались некоторые узлы крыла, кормовая секция и двигатели P&WC PW306D от 12-местного Citation Sovereign+. При этом фюзеляж растянут, и салон является на данный момент самым широким среди самолетов Cessna, причем по всей длине, а она превышает 21 фут, пассажир может встать в полный рост.





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

Куда летают летом?

Аналитический центр ВК «Аэросоюз» провел исследование по выявлению самых актуальных маршрутов летом. 45% людей, арендующих вертолеты в летнее время, летают до мест охоты и рыбалки.

Аренда вертолета пользуется неизменной популярностью у клиентов ВК «Аэросоюз». Причем если другие услуги вертолетной компании имеют сезонные колебания, то спрос на аренду винтокрылых машин стабилен во все времена года. Единственно, что меняется – маршруты, по которым летают клиенты.

Так, начиная с октября и по апрель месяц 60% арендованных вертолетов летает по маршрутам, связанным с деловой активностью – командировки на короткие расстояния, деловые встречи, мониторинг ЛЭП, мониторинг дорог, аэрофотосъемка территорий и прочее. 20% составляют маршруты в труднодоступные места охоты и рыбалки, 20% -

вертолетные экскурсии в вертолетных центрах и на мероприятиях.

С апреля и по сентябрь включительно ситуация меняется: 45% арендаторов вертолета заказывают полеты на водохранилища, на дальние базы отдыха, в места охоты и рыбалки. 30% полетов приходится на вертолетные экскурсии на мероприятиях – автомобильных соревнованиях, корпоративах, клиентских мероприятиях крупных компаний. 10% - это мониторинги лесных хозяйств на предмет возгораний, 5% - поездки в удаленные поместья и коттеджные поселки, и только 10% всей аренды приходится на бизнес-поездки.

По прогнозам ВК «Аэросоюз», в России в ближайшее время, с развитием внутреннего туризма, будет расти спрос на экскурсионные маршруты и во внесезонье.



ЛУЧШИЕ КАДРЫ У НАС!
Avia Успех



ПОДБОР ЛЕТНЫХ
 ЭКИПАЖЕЙ И
 АВИАЦИОННЫХ
 СПЕЦИАЛИСТОВ

+7(495) 507-30-98
www.avia-uspeh.ru

ИКАО проведет исследование по безопасности полетов

Международная организация гражданской авиации обеспокоена безопасностью полетов в зоне кризисов. После крушения на Украине малайзийского «Боинга» эксперты готовят фундаментальное исследование.

Международная организация гражданской авиации ИКАО объявила о создании комиссии, которая должна будет разработать рекомендации по обеспечению безопасности полетов. Как заявил во вторник, 29 июля, глава ИКАО Раймон Бенжамен, трагедия малайзийского лайнера «вызвала тревогу в отношении воздушного сообщения гражданской авиации над зонами конфликтов».

Ранее представители нескольких авиационных организаций собрались в штаб-квартире ИКАО в Монреа-

ле, чтобы обсудить создавшуюся кризисную ситуацию.

Участие в международном исследовании примут эксперты от правительств и промышленных предприятий. Им необходимо представить предложения по сбору и распространению информации в сфере обеспечения безопасности полетов. Кроме того, эксперты должны подробно изучить уже существующие правила ООН в отношении защитных систем самолетов и проверить, как эти документы лучше интегрировать в их национальную правовую систему.

В феврале 2015 года эти вопросы вновь будут вынесены на повестку дня конференции организаций, ответственных за работу гражданской авиации.



ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

7-я международная конференция
3 сентября 2014 года, Москва

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

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- Тенденции рынка деловой авиации в России и мире.
- Развитие наземной инфраструктуры и ТОиР воздушных судов ДА.
- Оптимизация расходов в условиях конкурентного рынка.
- Опыт крупнейших европейских операторов — лучшие практики.

К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШАЮТСЯ

Операторы деловой авиации, представители государственных органов, производителей воздушных судов, аэропортов, хэндлинг-компаний, поставщиков продуктов и услуг.

Льготное участие для членов ОНАДА и экспонентов JetExpo.

За дополнительной информацией обращайтесь:
8 495 626-53-29, events@ato.ru, events.ato.ru

Дизель в массы

В ходе авиашоу EAA AirVenture в американском городе Ошкош Cessna Aircraft показала публике модификацию самолета Cessna 172 Skyhawk, получившую название Turbo Skyhawk JT-A. Она оснащена новейшим дизельным двигателем Continental CD-155.



Работа над ним велась в течение нескольких лет. Инженеры поставили перед собой цель создать мотор для топлива, которое будет соответствовать самым строгим экологическим стандартам и в то же время будет доступным в любом уголке мира, в отличие, например, от высокооктанового бензина.

В итоге конструкторам удалось не только добиться выполнения задач, но и попутно существенно улучшить эксплуатационные характеристики самолета. Запас хода увеличился на 58% и теперь составляет 1900 километров (1012 морских миль). Скорость выросла до 131 узла, расход топлива при этом сократится примерно на четверть.

«Российские покупатели могут заказать Turbo Skyhawk JT-A уже сейчас. Поставки самолета начнутся в 2015 году», - говорит Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer, официального представителя Cessna Aircraft в России. «Для нашей страны эта модификация более чем актуальна. Мы уже перешли на стандарт Евро-5, и многие заводы выпускают высококачественное топливо этой марки, помогающее значительно снизить затраты на эксплуатацию машины».

Cessna подняла в воздух серийный CJ3+

28 июля 2014 года компания Cessna Aircraft (входит в Textron Aviation) выполнила первый полет на серийном экземпляре обновленной версии бизнес-джета Citation CJ3+. О новой версии самолета впервые было объявлено 20 марта этого года, а сертификат Федерального управления гражданской авиации планируется получить в третьем квартале 2014 года.

«CJ3+ получил превосходную реакцию; клиенты признают ценность предложения самолета с авионикой Garmin G3000, обновленным интерьером и системой управления салоном», - сказал Крис Херн, вице-президент подразделения реактивных самолетов. «При проектировании CJ3+ закладывалась высокая надежность, без ущерба для эффективности и комфорта, и он предлагает лучшее в классе сочетание цены и прямых эксплуатационных расходов».

CJ3+ получил полностью новую начинку с новым пассажирским салоном и кабиной экипажа, а также новую систему кондиционирования и систему диа-

гностики. Авионика Garmin G3000 включает в себя погодный радар с функцией обнаружения турбулентности, систему TCAS II, систему предупреждения о сближении с поверхностью (TAWS), беспроводной медиа-сервер, интегрированный в кабину и салон, телефон Iridium, а также высокоскоростной доступ в Интернет от Aircell. CJ3+ также получил систему автоматического зависящего наблюдения ADS-B, что позволит обновленному бизнес-джету соответствовать требованиям системы УВД NextGen.

Бизнес-джет имеет дальность полета до 1875 морских миль (3472 км) при максимальной скорости 770 км/ч. Ожидается, что CJ3+ будет сертифицирован для управления одним пилотом, как и все самолеты CJ, и иметь максимальную пассажировместимость до девяти пассажиров.

По состоянию на июль 2014 года в мире эксплуатируются 396 самолетов CJ3, из них 67 машин - в Европе.



Airbus Helicopters победил в тендере на поставку двух медицинских вертолетов

По результатам недавно проведенного открытого конкурса Научно-практический центр экстренной медицинской помощи Департамента здравоохранения города Москвы получит два вертолета EC145. Их поставит компания Airbus Helicopters Vostok. По мнению тендерной комиссии, надежная и эффективная модель по совокупности параметров оставила позади два конкурирующих предложения.

«Модель EC145 уже доказала свою состоятельность в российских условиях. В парке ГКУ «Московский авиационный центр» есть три такие машины, и они спасают порядка 600 жизней ежегодно», - прокомментировала Лоранс Риголини, генеральный директор Airbus Helicopters Vostok. «История Airbus Helicopters в России началась как раз с медицинского вертолета, который мы поставили в МЧС в 2006-м году. Мы гордимся, что именно наши машины стали основой для современного российского медицинского флота, и с радостью поставим еще два EC145 в Москву. Благодарим наших заказчиков за лояльность и доверие к нашей технике и нашим специалистам».

Согласно конкурсной документации, два новых медицинских вертолета должны быть поставлены в 2015 году, укомплектованы аппаратом искусственной вентиляции легких, дефибрилятором для электроимпульсной терапии нарушений сердечного ритма, инкубатором и системой для реанимации и интенсивной терапии новорожденных.

Многоцелевой легкий двухдвигательный EC145 по праву стал бестселлером для оказания экстренной медицинской помощи и поисково-спасательных операций. По всему миру поставлено свыше 650 машин, из которых парк медицинских вертолетов составляет порядка 30%. EC145 оснащается двумя мощными и надежными двигателями Arriel1E2 и современным бесшарнирным несущим винтом. Вместе они обеспечивают непревзойденные летные качества и необходимую мощность для продолжения полета даже при отказе одного из двигателей. Его просторная кабина позволяет транспортировать до двух пациентов на носилках и сопровождающий медицинский персонал, а также все необходимое оборудование.



THINK BUSINESS*

Именно лучше, вы опережаете конкурентов. Насладитесь комфортом, скоростью, безопасностью и надежностью вертолетов Airbus Helicopters. Инвестируйте в EC135



Airbus Helicopters Vostok
119180 Россия, г. Москва
Якименская наб., д.4, стр.1
Тел.: +7 495 663 15 56
Факс: +7 495 663 15 59
www.airbushelicopters.ru

*Думайте о бизнесе



Бизнес-операторы возвращаются в Dubai International Airport

ExecuJet Middle East (входит в ExecuJet Aviation Group) вслед за Jet Aviation Dubai сообщает о возобновлении полетов в Dubai International Airport, после окончания работ по ремонту взлетно-посадочной полосы и снятии ряда ограничений по трафику для бизнес-авиации.

По словам операционного директора ExecuJet Middle East Марка Хардмана, Dubai International Airport по-прежнему остается оптимальным местом для бизнес-путешественников. Однако для операторов бизнес-авиации все же остается ряд ограничений, например, ограниченная парковка. По этой причине в ExecuJet Middle East ожидают, что трафик в соседнем Dubai Al Maktoum International Airport, где у компании также имеется собственный FBO, останется весьма высоким.

FBO ExecuJet Middle East в Dubai International Airport – один из самых крупных и современных комплексов в странах Ближнего Востока. Пассажирский терми-

нал включает в себя восемь залов ожидания, просторный зал для встречающих, многочисленные магазины беспрошпальной торговли, VIP-парковку и многое другое. Также компания располагает и собственным центром ТОиР для проведения планового обслуживания самолетов Bombardier, Gulfstream, Embraer и Hawker. Соответствующие сертификаты выданы авиационными властями ОАЭ и Европейским агентством по авиационной безопасности (EASA).

«В настоящее время нами делается акцент на совершенствовании и расширении услуг, которые мы предлагаем, что и ожидают клиенты от компании топ-уровня. Парк ExecuJet неуклонно пополняется воздушными судами под управлением, которые к тому же становятся доступны для коммерческих чартеров», – комментируют в компании.

Сейчас ExecuJet Group во всем мире имеет около 200 самолетов под управлением и владеет 18-ю FBO.



DOMODEDOVO
BUSINESS AVIATION
CENTER · MOSCOW



Время перемен к лучшему



- Новая управляющая компания
- Открытие современного комфортного терминала в 2016 году
- Единственный неслотированный аэропорт в Москве: прилеты вылеты без ограничений
- Альтернативные поставщики наземных услуг
- «Высокая кухня» — широкий выбор кейтринговых компаний
- Оперативность в обслуживании: 24/7/365

Контакты: Московский аэропорт Домодедово, стр 13.
Тел./факс: +7 (495) 967-82-12
E-mail: info@bac-dmd.ru

R44 получит автопилот

Компания Genesys Aerosystems объявила, что ее система улучшения стабильности для вертолетов HeliSAS и автопилот доступны для заказа и установки в вертолетах Robinson R44.

Компактная и легкая система HeliSAS предназначена для снижения нагрузки на пилота, обеспечивая точный контроль во всех режимах полета независимо от ветровых условий или изменения веса или центровки. Стабилизация положения и усилий на ручке управления повышают характеристики управляемости и смягчают случайные движения ручки, которые могут привести к опасным положениям воздушного судна. Двухосевой автопилот системы HeliSAS позволяет задавать направление и вести по маршруту, а также задавать вертикальную скорость и выдерживание высоты.

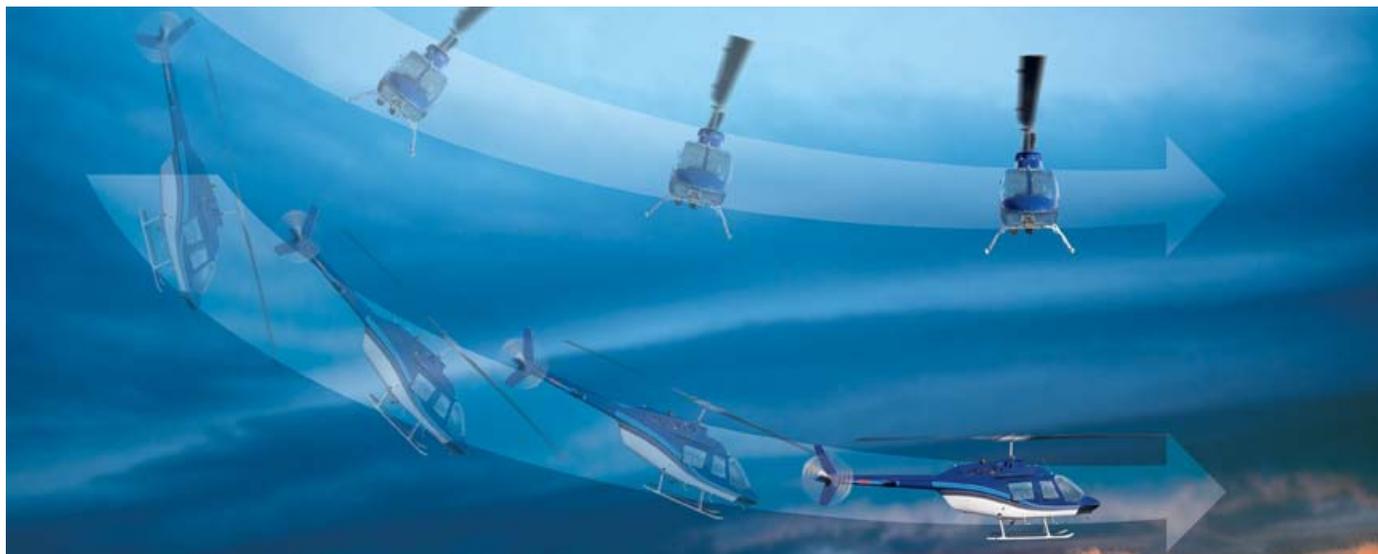
Система предназначена для эксплуатации на всех этапах полета, при этом она может сохранить или восстановить нейтральное положение автоматически, когда

пилот отпускает ручку циклического шага чтобы, как правило, выполнить манипуляции с арматурой кабины. Пилот восстанавливает полный контроль над вертолетом просто взяв ручку управления.

«Система HeliSAS является бесценным инструментом для повышения безопасности, точности и управляемости. После первого полета вертолетчики сразу же оценивают ее преимущества», - говорит Джейми Люстер, директор по продажам и маркетингу компании. В ближайшем будущем Genesys планирует получить дополнительный сертификат на HeliSAS для R66.

В дополнение к R44 система HeliSAS сертифицирована для установки на вертолетах Bell-206B, 206L и 407, а также Airbus Helicopters EC130 и AS350.

Стоимость HeliSAS для Robinson R44 составляет \$40752 только за систему улучшения стабильности SAS и \$ 50279 за SAS с 2-осевым автопилотом. Поставки планируется начать в 4 квартале 2014 года.



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.



Производство R66 замедляется

Последняя информация из стана Robinson Helicopter свидетельствует о существенном замедлении темпов производства всей линейки производителя. Согласно документам, разосланным дилерам, установлены следующие сроки ближайших поставок вертолетов: R22 (начало ноября 2014 года), Raven I (конец ноября 2014 года), Raven II (середина декабря 2014 года), а R66 заказчик сможет получить лишь в конце января 2015 года.

Текущий объем еженедельных поставок следующий: один R22, четыре R44 и два R66. Как отмечают аналитики, сертификат EASA, который так долго ждал производитель, существенно не повлиял на портфель заказов Robinson Helicopter.

Таким образом, предварительный прогноз по итогам 2014 года весьма неутешителен. Скорее всего, производитель недопоставит около 100 машин, по сравнению с прошлым годом. Виной всему, по мнению экспертов, агрессивная маркетинговая политика Bell Helicopter по продвижению нового 505 JRX.

На сегодняшний день Robinson поставил более 500 пятиместных R66 и оценивает общий налет флота этих вертолетов более 160 тысяч часов. Недавно компания добавила в качестве опций «стеклянную», сенсорную приборную панель. Стоимость вертолета в США составляет \$ 839000.

Напомним, что минувший год для Robinson Helicopter Company, как и ожидалось ранее, закончился в символическом плюсе – заказчикам было передано 523 вертолета против 517 машин в 2012 году. Как и в 2012 году самой популярной машиной осталась R44 (289 вертолетов), затем идет R66 с 192 машинами и замыкает тройку R22 (42 вертолета).

Тюнинг вертолета – тренд сезона

Компания «Хелипорт Москва» вводит новую услугу. По желанию покупателя его личный вертолет может быть тюнингован в различных вариациях. Возможна перетяжка салона и кресел, нанесение рисунка на фюзеляж, установка мультимедийных систем. Также при желании можно изменить и экстерьер вертолета: например, нанести аэрографию или обклеить фюзеляж специальной пленкой. «Хелипорт Москва» может предложить авторский дизайн, который сделает частный или корпоративный борт узнаваемым и запоминающимся. В компании «Хелипорт Москва» все работы по тюнингу вертолетов выполняются профессиональными ателье, ведь требования к материалам, качеству и безопасности в авиации очень высоки.

«Компания «Хелипорт Москва» всегда следит за последними тенденциями в мире малой авиации,

иногда даже создает их сама. Мы знаем, как важна нашим клиентам индивидуальность, поэтому предлагаем эксклюзивный тюнинг вертолета – настоящий тренд сезона. Если вас не устраивают стандартные материалы и дизайн, вы можете выбрать эксклюзивные решения, включая, например, вензель владельца. Тюнинг даже дает возможность изменить цветовую гамму отделки, сделать салон более комфортным и роскошным», - комментируют в «Хелипорт Москва».

Напомним, что с начала реализации в «Хелипорт Москва», который после завершения строительства станет самым крупным вертолетным центром в мире, вложено около 1,3 млрд. рублей. Всего в проект планируется инвестировать порядка 3 млрд. рублей.



Gulf Helicopters получает два AW189

Катарский оператор Gulf Helicopters получил два первых вертолета AW189, сообщает HeliHub. И хотя официального сообщения от AgustaWestland еще не было, новые машины (A7-GAA и A7-GAB) уже активно летают в Дохе, и как утверждают журналисты HeliHub, скорее всего для ввода в строй пилотов, которые совсем недавно прошли обучение на новый тип вертолета.



Gulf Helicopters в ходе 13-го авиасалона Dubai Air Show 2013 подписал твердый контракт с AgustaWestland на поставку 15-ти вертолетов AW189. Согласно подписанным документам, первые две машины заказчик получит в 2014 году, а остальные – до конца 2017 года. Скорее всего, речь идет как раз об этих двух машинах.

Компания Gulf Helicopters, принадлежащая компании Qatar Petroleum, предоставляет услуги по перевозке пассажиров на территории Ближнего Востока, Индии и Северной Африки. В распоряжении фирмы есть собственный центр технического обслуживания вертолетов, который является официальным сервисным центром по обслуживанию вертолетов AW139.

Месаер популяризирует Bell-429

Итальянская компания Месаер Aviation Group (MAG), специализирующаяся на разработке и производстве технологических узлов и запчастей для самолетов и вертолетов, представила новое приложение для клиентов, эксплуатирующих и планирующих приобретение вертолетов Bell-429. Согласно сообщению MAG, нынешние и будущие владельцы Bell-429 получают возможность персонализировать интерьер их вертолета с учетом пожеланий и превратить воздушное судно по-настоящему в произведение искусства.

Приложение MAG позволяет пользователю выбрать различные варианты дизайна интерьера (уже готовые) и скомпоновать их под собственные потребности и вкус. Далее, пользователь получает возможность выбора цвета кожи, ковровых покрытий, отделки отдельных элементов салона, а также дополнительного оборудования, включая развлекательную систему.

Все пожелания клиента сохраняются в единый файл, который отправляется дизайнеру, и после технической оценки возможности применения того или иного варианта дизайна можно начинать работы.

Ранее MAG представила и новую концепцию интерьера для вертолета Bell-429. Полномасштабный макет четырехместного салона был представлен на прошедшей в конце февраля выставке Heli Expo 2014. По мнению экспертов, это самый роскошный салон, который был разработан для вертолетов этого типа. Интерьер создан дизайнерским ателье Месаер Aviation. Основными направлениями работы дизайнеров стали шумоизоляция и максимум комфорта для пассажиров. Практически все элементы отделки производятся и устанавливаются вручную с использованием материалов самого высокого качества, в том числе натурального дерева и кожи.



Hyundai получила второй BBJ

Корейская корпорация Hyundai Motor Co получила второй самолет Boeing Business Jet (BBJ1), который был передан заказчику в Индианаполисе компанией Comlux America, занимавшейся кастомизацией воздушного судна. Новый самолет (HL-8290) уже перелетел в сеульский Gimpo International Airport на место своего постоянного базирования.



Заказ на работы по установке интерьера был подписан в мае 2012 года на европейской выставке EBACE-2012. Новый интерьер BBJ разрабатывается Comlux Creatives. Самолет имеет три салона, включая холл-гостиную, переговорную, большую спальню, расположенную в центральной части пассажирской каюты, и ванную. Для сопровождающих лиц предусмотрен комфортабельный бизнес-класс на 10 посадочных мест. Особое внимание при проектировании нового интерьера было уделено бизнес-решениям. В самолете установлены системы Satcom и Swift Broadband. Пассажиры получают возможность пользоваться интернетом и управлять основными процессами через iPad. А для комфортного времяпрепровождения в полете были разработаны специальные системы освещения и шумоизоляции.

Для Hyundai Motor Co это уже второй самолет данного типа. Первый самолет (HL-7787) был введен в эксплуатацию в феврале 2009 года.

Cirrus планирует производить в год до 125 джетов SF50

Компания Cirrus Aircraft продолжает тестировать летные характеристики первого прототипа своего одномоторного джета SF50 Vision, полностью соответствующего серийному продукту. Первый полет этого самолета (C-0) был совершен 24 марта 2014 года.

Два других опытных самолета (C-1 и C-2) присоединятся к испытаниям в течение этого года. На них будут проверяться бортовые системы, система противообледенения, парашютная система спасения, а также проводятся тесты на надежность и функциональность. Предыдущая конфигурация самолета – «демонстратор технологий» 2008 года постройки, названная V1 – уже налетала около 800 часов, а тесты двигателя накопили 1000 часов.

После выхода на рынок Cirrus SF50 Vision станет первым и единственным сертифицированным одно-

моторным джетом с крейсерской скоростью более 300 узлов (556 км/ч) и эксплуатационным потолком 28 000 футов. Дальность самолета составит 1200 морских миль (2220 км).

Стоимость SF50 пока остается ниже \$ 2 млн., а в качестве опций будут доступны метеорологический радиолокатор, туалет и возможность выбора интерьера.

В настоящее время Cirrus получил 550 депозитов на свой первый реактивный самолет. После того, как самолет будет сертифицирован в 2015 году, производитель планирует нарастить производство до 125 машин в год. Сейчас компания изучает различные варианты расширения своих производственных мощностей для удовлетворения спроса, в том числе за счет компонентов иностранного производства.



Embraer демонстрирует стабильность

Бразильский производитель Embraer сообщил о результатах второго квартала 2014 года. За этот период компания выпустила 29 бизнес-джетов и довела общее количество поставок за первые шесть месяцев 2014 года до 49 деловых самолетов (39 Phenom, восемь Legacy 600/650 и два Lineage 1000). Во втором квартале 2013 года компания также поставила 29 бизнес-джетов, а в течение полугодия 41 деловой самолет (31 Phenom, 9 Legacy 600/650 и один Lineage 1000).

Общие квартальные доходы компании составили \$ 1,761 млн., что на 13% больше, чем годом ранее. Доходы от его подразделения деловых самолетов составили \$ 420,6 млн. или 22,9% от общих продаж.

Тем не менее, компания не смогла завершить во втором квартале одно дело – речь идет о сертификации Legacy 500, которую производитель обещал получить до конца июля. По словам главы компании Фреда Курадо, документы пока рассматриваются бразильскими властями. Однако Embraer по-прежнему планирует поставить в этом году шесть среднеразмерных Legacy 500.

Также Курадо отметил, что наблюдается продолжение роста на рынке деловой авиации США, но в развивающихся регионах идет ослабление, которое, впрочем, является временным явлением.

В настоящее время Embraer прогнозирует поставки в 2014 году от 105 до 120 самолетов бизнес-класса.

Продажи падают, но заказы растут

25 июля 2014 года французский производитель Dassault Aviation опубликовал финансовую отчетность за первое полугодие 2014 года. Компания сообщила о 17-процентном падении полугодовой выручки по сравнению с тем же периодом 2013 года – 1,514 млрд. евро против 1,826 млрд. евро. Операционная прибыль производителя составила 113 млн. евро, снизившись на 40% по сравнению с прошлым годом. Операционная рентабельность составила 7,5% по сравнению с 10,3% в первом полугодии 2013 года. Ухудшение рентабельности компания объясняет продолжением самостоятельного финансирования исследований и разработок на фоне снижения продаж и менее благоприятной ситуации на валютном рынке в 2014 году (1,27 \$/€ против 1,24 \$/€ в 2013 году).



Чистый объем продаж бизнес-джетов Falcon снизился на 22% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Доход подразделения в первом полугодии 2014 составил 1,043 млрд. евро, тогда как годом ранее было заработано 1,329 млрд. Производитель поставил 25 бизнес-джетов Falcon по сравнению с 29-ю самолетами в первом полугодии 2013.

Однако в плане пополнения портфеля заказов компания отработала «на отлично». В первом полугодии 2014 года были получены новые заказы на 38 бизнес-джетов, по сравнению с 27 деловыми самолетами в 2013 году. Объем заказов в этом периоде достиг 1,599 млрд. евро (в прошлом году стоимость заказанных самолетов составила 1,242 млрд. евро).

Таким образом, соотношение произведенных самолетов и полученных заказов у компании в первом полугодии достигло значения 1,52.

Председатель и главный исполнительный директор Dassault Aviation Эрик Трапье, заявил: «После запуска в октябре 2013 года Falcon 5X, в мае 2014 года мы анонсировали Falcon 8X. Несмотря на кризис, мы значительно увеличили самофинансирование исследований и разработок. Сегодня семейство Falcon насчитывает уже шесть бизнес-джетов».

В настоящее время в эксплуатации находится более 2000 бизнес-джетов Falcon, налетавших в общей сложности более 16 млн. часов: 519 Falcon 2000, 498 Falcon 900, 222 Falcon 7X, 146 Falcon 10/100, 300 Falcon 20/200 и 339 Falcon 50.

В 2014 году производитель планирует поставить 70 самолетов Falcon, а выручка должна быть немного ниже, чем в 2013 году.

Eclipse получает очередной техцентр

Eclipse Aerospace назначил компанию General Enterprises, базирующуюся в аэропорте Гронинген, Нидерланды, «золотым» сервисным центром. Новый партнер американского производителя теперь сможет проводить техническое обслуживание, инспекции, осуществлять поставку запчастей и гарантийную поддержку, а также услуги AOG для бизнес-джетов Eclipse.



Мейсон Холланд, главный исполнительный директор Eclipse Aerospace, заявил: «Мы очень рады продолжить расширение своей сервисной сети по всему миру. Мы постоянно получаем новых клиентов в Европе и близлежащих регионах, и они ждут, что уровень нашего сервиса будет расширяться с ростом флота. Мы всегда рады делать то, чего ждут наши клиенты».

Представитель General Enterprises добавляет: «Мы рады видеть новые самолеты Eclipse, летающие по Европе. Мы ожидаем, что с получением сертификата EASA на континенте начнется рост флота Eclipse. Мы надеемся оказывать поддержку этих новых самолетов и быть полезными их владельцам и пилотам». General Enterprises присоединяется к двум «платиновым» сервисным центрам, расположенным в Альбукерке, Нью-Мексико, и Чикаго, Иллинойс, а также четырем «золотым» центрам в Сан-Диего, Калифорния, Бока-Ратон, Флорида, Фридрихсхафен, Германия, и Стамбул, Турция.

Challenger 350 снизил квартальные показатели Bombardier

31 июля 2014 года Bombardier Inc. объявил о финансовых результатах за второй квартал 2014 года, который закончился 30 июня 2014 года. Квартальная выручка компании составила \$ 4,9 млрд., по сравнению с доходом в \$ 4,4 млрд. за тот же период прошлого года. Прибыль до уплаты всех необходимых расходов и налогов во втором квартале равнялась \$ 257 млн., а рентабельность была на уровне 5,3%. Чистая прибыль составила \$ 192 млн. или \$ 0,10 на одну акцию.

23 июля 2014 года канадская компания объявила о новой организационной структуре, состоящей из четырех бизнес-сегментов: Bombardier Transportation, Bombardier Business Aircraft, Bombardier Commercial Aircraft и Bombardier Aerostructures and Engineering Services, руководители которых будут отчитываться непосредственно перед Пьером Бодуаном, президентом и главным исполнительным директором Bombardier Inc. Создание подразделения авиационных и инженерных услуг направлено на продвижение опыта компании в этой области, тем самым компания будет получать новые доходы.

Во втором квартале 2014 года доходы авиационного подразделения Bombardier Aerospace выросли по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, с \$ 2,3 млрд. в 2013 году до \$ 2,5 млрд. в 2014. Операционная прибыль составила \$ 141 млн., или 5,6% от выручки, по сравнению с \$ 107 млн. в прошлом году. Портфель заказов канадского производителя на коммерческие и деловые самолеты составил \$ 38,1 млрд. За отчетный период компания получила 48 чистых заказов, по сравнению с 82-мя за тот же период прошлого года.

По данным GAMA, во втором квартале 2014 года компания поставила 38 бизнес-джетов, по сравнению с 45-ю в прошлом году. В поставки 2014 года входят 19

Global 5000/6000, девять Challenger 300/350, восемь Challenger 605 и два Learjet. По словам производителя, на снижение поставок повлиял переход производителя на новую модель - Challenger 350. В первой половине 2014 года Bombardier поставил 81 бизнес-джет – на три меньше, чем за первые шесть месяцев 2013 года.

В первом полугодии компания получила 30 чистых заказов на бизнес-джеты, что показывает соотношение поставленных самолетов к заказанным на уровне 0,8. Тем не менее, портфель заказов на бизнес-джеты позволяет компании поддерживать производство на уровне или выше целевых значений: 19 месяцев для Learjets (цель – от шести до девяти месяцев); 33 месяца для Challenger (цель – от 15 до 18 месяцев) и 26 месяцев для Global (24-30 месяцев).



Wheels Up удивляет объемами

Американский долевого оператор Wheels Up, владельцем которого является Кенни Дихтер, более известный как основатель крупного бизнес-оператора Marquis Jet, рассчитывает на существенный рост членов программы долевого владения и парка воздушных судов в 2014–2015 гг. Этими планами Кенни Дихтер поделился с журналистами на праздновании первой годовщины компании. «Компания существенно расширила свое присутствие в различных регионах США, и программа экспансии на новые рынки реализуется по плану. В настоящее время мы имеем 28 воздушных судов и около 600 членов программы. Мы считаем впечатляющими результаты, достигнутые компанией за столь короткий срок», - комментирует Дихтер.

Парк Wheels Up сейчас состоит из 20-ти King Air 350i, шести Cessna Citation XL/XLS и двух Bombardier Global 5000, принадлежащих VistaJet. По прогнозам Дихтера, до конца 2014 года парк существенно увеличится: 27 King Air 350i, 10 Cessna Citation XL/XLS и от трех до пяти Bombardier Global 5000. А уже в следующем году клиентам будут доступны 40-45 King Air 350i, 20-25 Cessna Citation XL/XLS и до десяти Bombardier Global 5000. Wheels Up также серьезно присматривается и к другим моделям семейства Citation – Citation CJ4, Sovereign и X. Новые самолеты будут эксплуатироваться исключительно по программам долевого владения, а заказчикам будут доступны новые условия, включая пакеты на 10, 25, 50 или 100 часов.

До конца года Wheels Up рассчитывает получить 1200 членов и около 2500 на конец 2015 года. В настоящее время компания работает на северо-востоке и юго-востоке США. К 2016 году Wheels Up планирует охватить весь восток США, западное побережье и Техас, а также начать операции в Канаде и Европе.

Кроме реализации собственного проекта, Wheels Up также является и стратегическим партнером VistaJet по выходу последней на американский рынок. Первоначальная цель VistaJet на американском рынке – продажа 5000 летных часов для 12 самолетов или около 40 клиентов в первый год работы. Сначала американский парк VistaJet, управляемый Jet Aviation, будет состоять из 12 бизнес-джетов Bombardier Global. В долгосрочной перспективе, в течение 5-10 лет, планируется увеличить флот до 50 самолетов.

Wheels Up стартовала на американском рынке весьма ярко, разместив сразу же два крупнейших

контракта. В первом случае речь идет о поставке 105 самолетов King Air 350i (35 самолетов – твердый заказ, 70 – опцион) на общую сумму в \$ 1,4 млрд. (август 2013 года) и от 120 до 150 машин семейства Citation в течение семи лет (декабрь 2013 год). Пока данные контракты реализуются в соответствии с планами компании.

А уже в конце мая 2014 года на EBACE-2014 компания заявила, что в первой половине 2015 года начнет работать в Европе, где ее партнером выступит Gama Aviation. Однако подробные детали будущего партнерства пока не обнародованы.



В NetJets довольны Phenom 300

26 июля 2014 года Embraer Executive Jets в торжественной обстановке передал компании NetJets 25-й самолет Phenom 300, который также оказался юбилейным и для производителя. С начала производства Embraer передел заказчиком 200 Phenom 300. Как и предыдущие самолеты для NetJets «юбиляр» был собран на американском заводе Embraer в Мельбурне (штат Флорида). Бизнес-джет получил бортовой номер CS-PHC, поэтому он поступит во флот европейского подразделения NetJets Europe.

Таким образом, NetJets получила ровно половину самолетов из твердого заказа 2010 года. Контракт на поставку 125 самолетов (твердый заказ на 50 самолетов плюс опцион на 75) был заключен на выставке

НБАА в 2010 году. По оценкам экспертов, эта сделка была одной из крупнейших в истории и «тянет» более чем на \$ 1 млрд. Поставки первых машин начались в середине 2013 года, ближе к концу прошлого года, первые самолеты получила и европейская «дочка» NetJets Europe.

Вице-президент NetJets Чак Сума весьма доволен эксплуатацией Phenom 300, считая их бестселлерами в воздушном парке. «На самом деле они (Phenom 300) настолько хороши, что мы обратились в Embraer с просьбой об ускорении графика поставки машин. Мы рассчитываем до конца года получить дополнительно, как минимум, четыре самолета и иметь суммарный парк в 35 бизнес-джетов Phenom

300», - комментирует г-н Сума. Как отмечают аналитики, скорее всего уже в следующем году опцион на 75 машин будет оформлен в твердый заказ, однако возможно, что это произойдет в два этапа.

Phenom 300 компании NetJets поставляется в эксклюзивной компановке Signature Series. Как отмечают в NetJets, высокая производительность самолета идеально подходит для американских клиентов, а в сочетании с безопасностью, надежностью, и, конечно же, непревзойденным дизайном салона делает его работу эффективной, а сам самолет – очень популярным среди бизнесменов и путешественников. «По уровню комфорта Phenom 300 ни в чем не уступает самолету большего размера: 7 посадочных мест, достаточно места для ног и головы, двухзонная система климат-контроля и самые большие окна среди самолетов данного класса».

Согласно предварительным тарифам, NetJets в США предлагает своим клиентам 50-часовой контракт по цене около \$ 550 тысяч. При этом дополнительные сборы не будут превышать \$9600 в месяц. В рамках 10-летнего плана обновления флота компания NetJets ожидает поставку до 670 новых бизнес-джетов общей стоимостью \$ 17,6 млрд. (Bombardier Global 5000/6000/7000/8000, а также Challenger 300 и Challenger 605, Cessna Citation Latitude и Embraer Phenom 300).

С момента начала производства в Мельбурне в 2011 году Embraer собрал более 70 самолетов Phenom 100/300, большинство из которых получили североамериканские клиенты компании. В конце прошлого года Embraer сообщил о планах увеличения производственных мощностей на заводе. Производитель планирует построить новые сборочные линии для производства новых моделей Legacy 450/500.



Старший вице-президент NetJets Чак Сума (слева) получает юбилейный Phenom 300 от вице-президента Embraer Executive Jets Боба Кнебеля

Airbus Helicopters начинает поставки EC145 T2

31 июля 2014 состоялась передача первого EC145 T2 немецкой авиационной службе спасения DRF Luftrettung, что стало еще одним важным событием в успешной программе BK117/EC145 компании Airbus Helicopters. Весной 2014 года последняя модификация в этом семействе прошла сертификацию EASA и теперь готова выполнять самые разнообразные миссии. На новый вертолет уже размещено более 100 заказов, из которых 20 получит DRF Luftrettung.

«Передача первого EC145 T2 является значимым событием для всех нас в Airbus Helicopters, и мы рады поставить этот вертолет одному из наших самых лояльных клиентов – DRF Luftrettung. EC145 T2 воплощает нашу цель предлагать клиентам самые лучшие вертолеты для их миссий», - сказал д-р Вольфганг Шодер, генеральный директор Airbus Helicopters в Германии.

EC145 T2 уже зарекомендовала себя как подлинно многоцелевой вертолет. Его компактный размер, разнообразие вариантов оборудования салона и выдающиеся летные характеристики даже в самых экстремальных погодных условиях открывают массу возможностей для выполнения миссий. Именно поэтому ведущие авиационные спасательные службы Европы заказали в общей сложности 85 таких вертолетов. Эти клиенты присоединились к немецкой воздушной полиции и вооруженным силам, которые планируют получить 15 таких вертолетов для спецназа. Кроме того, EC145 T2 будет использоваться для транспортировки персонала на морские платформы, а также есть заказы на корпоративную версию, предназначенную для деловых поездок. До конца этого года будет поставлено около 20 вертолетов.

4-тонный двухмоторный вертолет EC145T2 был представлен на выставке Heli-Expo-2011 в качестве модели для служб экстренной медицинской эвакуации и поиска и спасения, а также для корпоративных перевозок.

Основными отличиями новой модификации от базового EC145 считаются цельная ударопрочная хвостовая балка, полностью выполненная из композитных материалов, и хвостовой винт типа «фенестрон», защищающий лопасти от порывов ветра, попадания в провода ЛЭП и деревья, а также оборудование для ночных полетов. В комплект авионики входят 4-канальный автопилот и три широкоформатных LCD-дисплея. Двигатели Turbomeca Arriel 2E повышают летные возможности вертолета на 20% в нормальных условиях эксплуатации и на 50% - с одним отказавшим мотором (двигатели для EC145T2 сертифицированы в декабре 2012 года). Вертолет считается самым бесшумным в классе. Базовая стоимость модели составляет 6 млн. евро.



Безопасность превыше всего

Немецкий бизнес-оператор DC Aviation выполнил программу аудита эксплуатационной безопасности авиакомпаний IATA (IOSA) и получил высокую оценку. IOSA – это аудит эксплуатационной безопасности авиакомпаний Международной Ассоциации Воздушного Транспорта (IATA), проводимый в соответствии с требованиями мирового стандарта безопасности и качества полетов для коммерческих авиакомпаний.

В рамках аудита по Программе IOSA рассматриваются вопросы безопасности и обеспечения высокого качества менеджмента при эксплуатации воздушных судов и систем управления авиакомпаниями. Авиакомпании, сертифицированные по программе IOSA, предлагают прозрачность своих процессов и гарантируют выполнение наивысших стандартов безопасности полетов, которое может быть проверено на практике. В течение многих лет различные регулярные и чартерные авиакомпании рассматривали этот аудит как общее стандартное требование, хотя он и не является обязательным для операторов реактивных самолетов бизнес-класса. В то время как 381 коммерческая авиакомпания в мире выполняет эти жесткие требования, только несколько операторов бизнес-джетов делают то же самое.

«Компания DC Aviation поднимает планку в этой области. Пять аудиторов рассмотрели свыше 1000 стандартов и процессов, используемых компанией DC Aviation во всех областях, связанных с правилами и нормами гражданской авиации, в диапазоне от технологии и безопасности полетов до менеджмента качества и летной эксплуатации. Повторно, уже в этом году, нужно было ответить приблизительно на 50 новых вопросов. Однако это не изменило результат, и, так же как и в предыдущие годы, компания DC Aviation выполнила программу аудита с очень высокой оценкой», - комментируют в DC Aviation.



Получение сертификата по программе IOSA делает компанию DC Aviation единственной зарегистрированной в Германии компанией, эксплуатирующей деловые реактивные самолеты, которая в течение многих лет подтверждает соответствие таким же высоким стандартам безопасности полетов и на том же высоком уровне выполнения требований, которые установлены для коммерческих авиакомпаний. По этим причинам стандарты качества и безопасности полетов компании DC Aviation намного превосходят базовые, законодательно требуемые внутренние и международные требования.

Согласно опубликованным данным, за последние шесть месяцев управляемый парк увеличился на шесть машин, включая Gulfstream G550, Dassault Falcon 900 и Dassault 7X. Кроме этого, компания планирует также осваивать рынок вертолетных перевозок. С появлением в парке DC Aviation первого восьмиместного Eurocopter EC155B1 с VIP-интерьером,

шансы перевозчика увеличить долю таких перевозок весьма велики.

«Расширив свой флот, и в результате получив дополнительные провозные мощности, мы можем продолжать предоставлять самый высокий уровень услуг на фоне растущего спроса в этом сегменте авиаперевозок. Одновременно мы также очень удовлетворены доверием, которое оказывается нам клиентами при менеджменте бизнес-джетов», - комментирует Михаэль Кюн, генеральный директор DC Aviation.

В компании DC Aviation GmbH, штаб-квартира которой располагается в Штутгарте, работают свыше 330 сотрудников. Компания является крупнейшей немецкой компанией, эксплуатирующей бизнес-джеты, и одной из ведущих компаний в Европе. Располагая несколькими филиалами в Дубае, Цюрихе, на Мальте и в Москве, она постоянно расширяет свое присутствие на международном рынке.

GAMA публикует результаты второго квартала

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала результаты работы отрасли во втором квартале 2014 года. В течение первого полугодия текущего года поставки самолетов авиации общего назначения увеличились на 4,8%, с 1059 воздушных судов в 2013 году до 1110 – в 2014 году. Общая стоимость поставленных самолетов составила \$ 10,9 млрд., что на 4,5% больше, чем в том же периоде прошлого года. Причем примечательно, что значительный вклад, как и в первом квартале

2014 года, в общий положительный результат внес сегмент бизнес-джетов.

В этот раз GAMA впервые выпустила квартальные данные поставок производителей вертолетов. Ранее ассоциация публиковала ежегодные данные поставок вертолетной техники. В течение первых шести месяцев 2014 года вертолетостроители в общей сложности поставляли 409 поршневых и газотурбинных вертолетов, а стоимость поставок составила \$ 1,2 млрд. «Этот

дополнительный результат производителей вертолетов поможет нам лучше показать историю экономического воздействия важного сегмента авиации общего назначения», - сказал президент и главный исполнительный директор Пит Банс.

«Поставки турбовинтовых самолетов в этом квартале были равными, но обнадеживающие цифры в сегментах поршневых самолетов и бизнес-джетов несут оптимистическое настроение в отрасль по отношению к глобальному росту авиации общего назначения. В настоящее время в Ошкоше интерес к отрасли легких самолетов весьма ощутим», - продолжает Пит Банс. «Тем не менее, остается сделать еще много работы для устойчивого восстановления в долгосрочной перспективе. Это включает в себя оптимизацию процессов сертификации по всему миру для новых продуктов и дополнительное оснащение для внедрения технологий, повышающих безопасность у существующего парка».

«Продолжение работы Экспортно-импортного банка США также имеет важное значение для поддержки движения отрасли вперед и обеспечения равных условий для всех производителей авиации общего назначения во всем мире», - заключил Банс.

Полный отчет GAMA за первое полугодие 2014 г.

Поставки самолетов и доходы за шесть месяцев 2014 г.

Сегмент	2013	2014	Изменение
Поршневые	500	520	+4,0%
Турбовинтовые	276	272	-1,4%
Реактивные	283	318	+12,4%
ВСЕГО	1059	1110	+4,8%
СТОИМОСТЬ	\$ 10,4 млрд.	\$ 10,9 млрд.	+4,5%



Touch&Go

За последние полтора года на отечественный рынок услуг по бронированию частных перелетов вышли сразу несколько игроков, предлагающих услуги совершенно разной конечной аудитории и с собственными IT-решениями. Что это? Сиюминутный тренд, дань моде, или, все же, острая необходимость внедрения современных технологий на наш и без того весьма специфический рынок деловой авиации?

Сегодня наш гость - Игорь Алехин, директор по развитию и соучредитель системы онлайн бронирования частных перелетов Charterscanner – расскажет не только о работе компании, планах на будущее, но и поделится собственными ощущениями от работы на рынке.



Игорь, за последний год на российский рынок деловой авиации вышли сразу несколько игроков, предлагающих собственные проекты по online продаже рейсов в нашем сегменте. По Вашему мнению, отечественный рынок готов к работе в сети, или же данные механизмы продаж все-таки в настоящее время не весьма популярны, и большинство сделок происходит в «классическом формате»? Каковы перспективы и емкость рынка online продаж в России и, например, в Европе?

Вопрос очень интересный. Рынок бизнес-авиации в России упирается в закоряченные, изжившие себя модели бронирования частных перелетов, в которые вовлечено множество посредников - от помощников пассажиров до авиаброкеров и консьерж-сервисов. С каждым звеном в этой цепочке цена на перевозку возрастает и в итоге может подняться до 50% от первоначально заявленной оператором стоимости. Мы постоянно проводим исследования рынка, их результаты подтверждают стремление клиентов вырваться из системы бесконечных комиссий и рационально использовать средства на частные перелеты без ущерба качеству. Однако, в России специфичная атмосфера в области luxury-услуг. С одной стороны, русский человек избалован первоклассным сервисом, будь то рестораны с изысканной кухней и именитыми шеф-поварами, SPA-курорты мирового уровня или билеты в VIP-ложи на престижные спортивные мероприятия - сейчас этим никого не удивишь; более того, клиент становится все более требовательным - и по праву, ведь за это он платит внушительные суммы. С другой стороны переполненный рынок luxury-услуг создает сильную конкуренцию: у клиента всегда есть выбор, куда он

может обратиться за удовлетворением своих потребностей. Топ-менеджмент, владельцы бизнесов по-прежнему предпочитают делегировать организационные вопросы по авиаперевозкам своему ближайшему окружению: персональным помощникам или тревел-департаментам внутри компании. В Европе такое происходит реже. Люди с высоким доходом там проще, да и требования к частным авиаперелетам отличаются: разумная стоимость, надежная компания, хорошая организация и пунктуальность. Более коммуникабельные по своей натуре европейцы уже нередко предпочитают бронировать перелеты самостоятельно - по звонку или через онлайн сервис. Причем, последнее становится более популярным, учитывая глобализацию интернета и простоту использования таких платформ. В России у клиентов тоже однозначно есть интерес к сервисам онлайн бронирования, но люди пока не прочувствовали в полной мере, какие привилегии можно получить от их использования: смотрят издали, но с большим вниманием.

Игорь, перед нашей встречей мы провели мини опрос среди пользователей. Вывод один - Charterscanner весьма узнаваемый бренд. С чего все начиналось, и каковы основные принципы работы вашей платформы?

Правда? Мы не стремимся к массовой популярности. Для нас более важно быть известными для узкого круга клиентов и операторов - тех, которые будут нам полностью доверять, с которыми мы сможем построить долгосрочные отношения и вывести услугу на новый инновационный уровень, сделать этот сервис

продолжение ►

максимально комфортным и выгодным среди любых других способов бронирования частных перелетов. Бесспорно, мы хотим развивать сервис, и с успехом продолжаем привлекать к участию в системе надежных операторов из Европы, Ближнего Востока и некоторых регионов Азии.

Когда мы приступали к запуску проекта осенью 2013 года, у меня и Влада Зенова, генерального директора Charterscanner, уже был обширный опыт работы по организации бизнес-рейсов как со стороны клиента, так и со стороны оператора. Мы, можно сказать, испытали на собственной шкуре все те несовершенные модели взаимоотношений, с которыми ежедневно сталкивается авиационный рынок. В то время несколько онлайн платформ бронирования бизнес-джетов уже функционировали. Но все эти системы, в отличие от Charterscanner, - это брокеры, только лишь в виртуальном формате. Основным стимулом

к созданию сервиса стало желание предложить клиенту варианты перелета напрямую сразу от нескольких операторов, удовлетворяя тем самым потребность клиента в выборе, снижении расходов и оперативности бронирования, а оператора - в необходимости привлечения новых лояльных заказчиков; это прямой контакт в рамках интернет платформы, без какого-либо участия третьих лиц.

Результатом такого принципиального нежелания вовлекать в процесс брокеров и других посредников стало абсолютное отсутствие комиссий и наценок, по привычке заложенных в конечную стоимость перелета в любом авиаресурсе-посреднике. Учитывая все совокупные положительные факторы, мы смело называем Charterscanner уникальной платформой для прозрачного и эффективного диалога между оператором и клиентом на мировом рынке бизнес-авиации.



Какие конкурентные преимущества Вы бы отметили особо, и над чем еще предстоит поработать?

Работа внутри системы налажена таким образом, что первые предложения о полете клиент получает уже в первые 10 минут после отправки запроса на нашем сайте. Кроме того, эти предложения можно сразу же сравнить по стоимости, просмотреть детальные характеристики предложенных вариантов самолетов и ознакомиться с описанием компаний-операторов, которые будут обслуживать данный перелет. Информация, которую клиент оставляет в запросах, 100% конфиденциальна. Буквально на днях мы полностью поменяли дизайн сайта и запустили его новую адаптированную для всех мобильных устройств версию, которая при заходе, например, со смартфона автоматически перенаправляет на мобильную версию сайта. Но, конечно, наш главный козырь - отсутствие любых комиссий. Этим на рынке бизнес-авиации сейчас никто, кроме нас, не может похвастаться. Мы помогаем клиенту сократить расходы на перелеты до 50%. Процесс бронирования самолета, благодаря Charterscanner, становится более удобным и выгодным, как никогда ранее.

Какова база компании сейчас и что Вы ожидаете, например, к концу года? Растет ли доля обращений от российских заказчиков?

На данный момент с нами сотрудничают 90 компаний-операторов, общий флот которых составляет более 400 легких, средних и тяжелых самолетов различного уровня и комплектации. Мы довольны тем,

продолжение ►

как в этом году впервые выступили на EBACE в Женеве, нам удалось привлечь очень высокий интерес к системе среди операторов и завести партнерские отношения более чем с 30 компаниями, которые теперь успешно пользуются системой.

Несмотря на то, что Charterscanner существует чуть больше полугода, мы уже можем предложить клиенту большой выбор перелетов, но по стратегическому плану немного, процентов на 5-10, отстаем от желаемого. Здесь работает принцип: ставь планку выше, чтобы дотянуться до нужной цели. Мы достаточно много энергии и ресурсов вкладываем в партнерские отношения с операторами и всегда прислушиваемся к их пожеланиям. К концу года, после такой плодотворной работы, мы рассчитываем в полтора-два раза поднять численность зарегистрированных в системе компаний.

На данный момент у нас приблизительно равнозначное количество заказчиков как из России, так и из стран ЕС, число которых растет, несмотря на то, что мы почти не делаем рекламу. На нас работает «сарафанное радио»: клиентам удобно пользоваться системой, они рекомендуют нас друзьям.

Как происходит работа с операторами и владельцами воздушных судов?

Система проста в использовании не только для клиента, но и для оператора. Каждый запрос о перелете автоматически уходит в почту менеджерам из компаний-операторов. При этом, никто из них не видит информацию о заказчике: мы гарантируем каждому нашему клиенту абсолютную конфиденциальность. При возможности обслужить запрашиваемый рейс, менеджер в короткий срок составляет предложение

и высылает его обратно заказчику. Со своей стороны мы всегда готовы оказать круглосуточную помощь в сопровождении рейса заказчика. Если предложение действительно выгодное и соответствует формуле «цена - качество», вероятность очень высока, что клиент подтвердит рейс.

Цель любого бизнеса – доход. Ваш «интерес», как компания зарабатывает? И все же, Charterscanner - это платформа для конечного потребителя или для авиаброкера?

Мы предлагаем компаниям использовать те возмож-

ности, которые открывает Charterscanner, за фиксированную невысокую ежемесячную абонентскую плату. Каждый новый оператор-партнер получает бесплатный доступ к системе в течение согласованного срока, и только после оценки реального результата и истечения льготного периода оплачивает участие в системе и продолжает наслаждаться тем, как быстро растет клиентская база. Для заказчиков частных самолетов регистрация в системе и ее использование всегда будут бесплатными. Однако вход брокерам в систему заказан: об этом мы предупреждаем при регистрации. Невнимательных авиаброкеров ждет черный список.

