



Короткая в России неделя вряд ли запомнится яркими событиями. Больше внимание в медиапространстве было приковано к котировкам валют и цен на нефть, которые, немного притормозив в начале недели, вновь пустились в марафонский забег. Через пару недель начнется традиционный высокий зимний сезон, по итогам которого можно будет подводить итоги этого неоднозначного года. На российском рынке налицо тенденция сокращения международных направлений и постепенная переориентация на внутренний рынок. Конечно же, это касается исключительно туристических направлений. Бизнес-полеты в страны Европы и Ближнего Востока практически не скорректировались, но их в общей доле чартеров по-прежнему лишь чуть больше трети. А пассажиры, летающие на отдых, за последние полгода все чаще стали обращать свое внимание на внутрироссийские направления и лояльные «беспроблемные» страны.

На этой неделе вышел отчет о состоянии вторичного рынка. Несмотря на снижение доли выставленных на продажу бизнес-джетов относительно всего эксплуатирующегося флота, рынок по-прежнему не поддается точному прогнозу, часто двигаясь вопреки традиционным направлениям при нынешней инвентаризации и динамике цен. Это еще раз свидетельствует о неуверенности покупателей в стабильности на рынке.

Из новостей от производителей, пожалуй, можно отметить первый запуск двигателя нового легкого вертолета 505 Jet Ranger X от Bell Helicopter. Скорее всего, программа реализуется почти без отставаний, и производитель до конца года успеет сделать первый полет.



Управление на расстоянии

В Швеции появится первый в мире аэропорт с дистанционной координацией воздушного трафика. Совершенные системы дистанционного управления позволяют вести наблюдение и контролировать самые сложные технологические процессы **стр. 14**



Новые турбопропы наступают

Так как цены на энергоносители остаются устойчивыми на текущих уровнях, авиакомпанияи вновь открывают значение турбовинтовых самолетов, ведь никакой другой тип не может быть более эффективным на коротких маршрутах **стр. 15**



Коммерческая загрузка бизнес-джета

Как получить максимальную выгоду от коммерческой загрузки самолета? Какие риски поджидают владельцев бизнес-джетов при сдаче самолета в аренду другим пассажирам? **стр. 16**



In Focus: Хелипорт Москва

Сегодня мы впервые рассказываем о вертодроме, который уже через год станет самым крупным в России. Итак, знакомьтесь – «Хелипорт Москва» **стр. 17**

ЭТИМ ВСЕ СКАЗАНО



Негатива нет – есть объективность

Ровно семь лет назад мы начали проект BizavNews. Тогда у нас не было уверенности в необходимости именно такого русскоязычного ресурса, но время показало его жизнеспособность. За семь лет существования BizavNews взаимоотношения со многими российскими и зарубежными игроками бизнес-авиации для нас стали по-настоящему дружескими, часто выходящими за рамки простых бизнес-контактов.

Наша команда всегда старается объективно и непредвзято доносить информацию до аудитории, при этом заботясь о ее достоверности. Мы не скрываем, что нам, как и нашим читателям, важен и интересен материал, который содержит не просто «сухой» пресс-релиз, а объективную картину. Именно поэто-

му все чаще наши сообщения комментируют эксперты, которые являются неотъемлемой частью нашего рынка, и который просто не может быть однобоким, особенно в условиях сильнейшей конкуренции.

Однако в последнее время мы все чаще стали получать просьбы о снятии с ленты того или иного материала. Мы всегда пытаемся дистанцироваться от продвижения одной линии и стараемся показывать весь срез рынка. Команда BizavNews не преследует цель дискредитировать конкретные компании публикацией негативного, по мнению некоторых руководителей, материала. Да и само понятие негатива на нашем рынке весьма расплывчато. Прежде чем публиковать то или иное «нестандартное сообщение» мы стараемся проверить информацию, и только после этого принимаем решение о его появлении в ленте и в нашем еженедельнике BizavWeek. Мы не спекулируем инсайдерской информацией, которой владеем в достаточно большом объеме, но мы не можем молчать про ситуацию, которая, так или иначе, влияет на общие тренды на рынке.

Мы считаем, что только так можно получить действительно реальную картину – это касается не только небольших компаний, но и крупных международных игроков, которые, кстати, всю критику воспринимают достаточно спокойно.

Наша команда и впредь постарается давать объективную информацию, а вопросы, которые могут возникнуть по результатам публикации того или иного материала, мы готовы выслушать и будем делать все возможное, чтобы удовлетворенными остались все стороны – и читатели и субъекты новостей.



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

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

VistaJet полетит на Challenger 350 в Россию и СНГ

Первый европейский оператор нового бизнес-джета Challenger 350, компания VistaJet, за первый месяц эксплуатации двух самолетов суммарно налетала на них более 110 часов. В компании не скрывают своего удовлетворения новым самолетом и считают его оптимальным для полетов в Россию, страны СНГ, а также Ближнего Востока.

До конца текущего года компания получит еще четыре таких бизнес-джета, а ко второму кварталу 2015 года парк VistaJet будет состоять из 10 подобных машин (всего компания разместила твердый заказ на 20 самолетов данного типа и опцион еще на 20 машин). Первые шесть бизнес-джетов придут на замену Learjet 60XR, остальные – будут «способствовать общему росту парка», говорится в официальном релизе компании. Известно, что уже до конца текущего года первый из самолетов будет базируется в Москве.

VistaJet также сообщает, что прошедший летний сезон стал лучшим за все время работы, а объем полетов с января по август 2014 года вырос на 21%. Стратегия компании «Think Global» («мысли глобально») идет согласно плану. Африка продолжает оставаться самым быстрорастущим регионом для VistaJet. Расширение акцента на США и Азиатско-Тихоокеанский регион остается приоритетом компании, и поэтому для поддержки растущего спроса новые самолеты будут задействованы в этих регионах. Также компания сообщает, что бизнес в России и странах СНГ остается сильным, и к концу года рост доходов здесь может достигнуть 20-25%.

Challenger 350 официально представлен в мае 2013 года на выставке EBACE. Стоимость бизнес-джета составит \$ 25,9 млн. В начале сентября он был сертифицирован в Европе (ранее в США и Канаде).



- Терминал А для пассажиров деловой авиации
- Ангарное хранение воздушных судов
- Организационное обеспечение полетов
- Наземное обслуживание воздушных судов
- Вертолетная площадка «Шереметьево-А»

АВИА ГРУПП НОРД
ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ

АФТН:
УЛАНУРДЬ

АВИА ГРУПП
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН:
УУЕЕАХНЬ

8 800 234 10 01

client@avia-group.ru
www.avia-group.ru

Jet Ranger X запустился

Компания Bell Helicopter успешно завершила на своей базе в Мирабель, Канада, первый запуск двигателя нового легкого вертолета 505 Jet Ranger X. Также в рамках наземного теста проверена работа ротора и приводных систем.

Напомним, что 29 августа компания Turbomeca поставила Bell Helicopter первый двигатель Arrius 2R для установки на опытном 505 Jet Ranger X. Модификация Arrius 2R мощностью 504 л.с. (376 кВт), оборудованная системой FADEC, была разработана исключительно для нового легкого одномоторного вертолета Bell Helicopter.

Bell-505 Jet Ranger X – легкий однодвигательный пятиместный вертолет будет иметь крейсерскую скорость 232 км/ч, дальность полета 667 км и полезную нагрузку 1500 кг. Ожидается, что базовая цена составит около \$1 млн., с «удобствами» модель будет доступна за \$1,2 млн. (цены 2014 года). В настоящее время портфель заказов на Bell-505 Jet Ranger X насчитывает свыше 200 машин.

Bell Helicopter планирует совершить первый полет прототипа нового легкого однодвигательного вертолета до конца 2014 года.



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"

Falcon 8X получит тренажер

Компания FlightSafety International была выбрана Dassault в качестве уполномоченного провайдера по подготовке персонала для нового бизнес-джета Falcon 8X.

«Наши клиенты по достоинству оценят добавление Falcon 8X ко всему ряду самолетов Dassault, на которых мы проводим обучение», - говорит Брюс Уитмен, президент и главный исполнительный директор FlightSafety. «Инженеры FlightSafety и разработчики курсов будут работать в тесном сотрудничестве с Dassault, чтобы получить на комплексных тренажерах и в учебных программах высшее качество и удовлетворить специфические потребности пилотов, техников по обслуживанию и стюардесс, которые будут работать на Falcon 8X по всему миру».

Первоначально FlightSafety разработает и изготовит два комплексных пилотажных тренажера для Falcon 8X. Первый тренажер будет установлен в центре обучения FlightSafety в Тетерборо, Нью-Джерси. Здесь начало обучения совпадет с моментом ввода самолета в эксплуатацию. Второй тренажер будет установлен в учебном центре FlightSafety в Париже.

Новые тренажеры FlightSafety FS1000, которые будут построены для Falcon 8X, оснащаются последними технологическими достижениями компании. Они включают в себя визуальную систему VITAL 1100, электрический привод контроля и положения и продвинутую операционную станцию для инструктора.

Тренажеры будут соответствовать Уровню D, и одобрены EASA и FAA.

Nextant 400XTi сертифицирован в Китае

Американский производитель Nextant Aerospace сообщает о валидации сертификата типа на свой бизнес-джет Nextant 400XTi в Китае. Соответствующий документ был получен от авиационных властей страны – СААС (Civil Aviation Administration of China). Таким образом, производитель уже может поставлять самолеты в Поднебесную. Поставка первого самолета китайскому клиенту запланирована на первый квартал следующего года.

Ранее Nextant Aerospace назначил AVIC International Aero-Development Corp своим эксклюзивным торговым представителем в Китае. По мнению президента компании Nextant Aerospace Шона МакГью, выбор в пользу AVIC International Aero-Development не случаен. Являясь дочерней компанией крупнейшего

китайского холдинга AVIC International, китайская компания 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.

Как сообщает Nextant Aerospace, средний ежемесячный налет на одно воздушное судно составляет 80-90 часов. До конца года производитель планирует поставить 50-й юбилейный самолет и преодолеть планку суммарного налета в 50 тысяч часов.



Фото: Дмитрий Петроченко

В планах - серьезный ремонт

Marshall Aviation Services, входящая в корпорацию Marshall Aerospace and Defence Group (Marshall ADG), уже в следующем году предложит в своем базовом аэропорту Кембридж клиентам услуги по техническому обслуживанию самолетов класса Boeing 747VIP (BVJ747), а также аналогичных широкофюзеляжных лайнеров Airbus. Этот проект анонсирован в рамках стратегии компании по удвоению годового оборота в сегменте деловой авиации с 50 млн. фунтов стерлингов (\$ 80 млн.) в 2013 году до 100 млн. фунтов стерлингов к концу десятилетия.

Новый центр будет расположен в автономном ангаре (Hangar 17), где клиентам будут доступны услуги по техническому обслуживанию самолетов и покраске. А уже через два года компания будет предлагать и кастомизацию «зеленых» самолетов, таким образом составив конкуренцию американским и европейским специализированным центрам ТОиР, таким как Gore Design Completions, AMAC Aerospace, Jet Aviation Basel и Greenpoint Technologies.

Marshall Aviation Services по-прежнему делает ставку на услуги ТОиР. В сентябре 2013 года материнская Marshall ADG выкупила 100% акций компании Hawker Beechcraft Services Chester, которая на протяжении последних 50-ти лет предоставляла в Европе услуги ТОиР для самолетов Hawker и Beechcraft.

Hawker Beechcraft Services Chester был назначен авторизованным техническим центром Hawker Beechcraft в середине 90-х годов прошлого века и в основном обслуживал самолеты европейских владельцев.

Два Falcon 900 помогут в ситуации АОГ

Французский производитель Dassault Aviation запустил новую воздушную службу реагирования, которая обеспечит не только быструю поддержку ситуаций АОГ, но и альтернативные варианты транспортировки пассажиров.

«Мы уже используем свои чартерные и корпоративные самолеты для ускорения решения ситуаций АОГ, но с нашей новой услугой мы выводим воздушную поддержку на следующий уровень», - говорит председатель и главный исполнительный директор Dassault Aviation Эрик Трапье. «Наши крупноразмерные и дальние Falcon 900 будут играть важную роль в том, чтобы наши клиенты смогли добраться до пункта назначения настолько быстро, насколько это возможно».

Новый сервис получит два Falcon 900, один из которых будет базироваться в аэропорту Тетерборо в Нью-Джерси, а другой в парижском Ле Бурже. Самолет из Ле Бурже станет обслуживать Европу, Россию,

Северную Африку и Ближний Восток, а из Тетерборо – Северную и Центральную Америки, а также часть Южной.

Каждый Falcon 900 сможет доставить команду Dassault GoTeams, а также необходимые детали и инструменты к самолету, которому требуется обслуживание, и обеспечить альтернативный перелет для пассажиров, если это необходимо.

Эрик Трапье также сообщил, что Dassault находится в процессе массового расширения своих услуг поддержки клиентов, в том числе за счет увеличения запаса запчастей, персонала, мест обслуживания и цифровых сервисов. Компания уже достигла самого высокого уровня доступности запасных частей в отрасли, выполняя более 98% заказов в срок. Подразделение Dassault Customer Service также снизило цены на десятки тысяч запчастей в рамках постоянной программы выравнивания ценообразования.



Сеть продаж PC-24 растет

Компании Pilatus Aircraft и AMAC Aerospace подписали соглашение о назначении последней эксклюзивным дистрибьютором по продажам новейшей модели швейцарского авиапроизводителя – бизнес-джета PC-24 – в странах Ближнего Востока. В дополнение к соглашению AMAC Aerospace получит в четвертом квартале 2019 года два самолета для участия в демонстрационных полетах и выставках.

AMAC Aerospace была образована в 2007 году и считается наиболее быстрорастущей компанией в области обслуживания воздушных судов деловой авиации. Хотя данные об обороте компании не публикуются, по неофициальным оценкам он превысил 1 млрд. швейцарских франков. Как считают эксперты, успех AMAC Aerospace в значительной степени определяется концепцией собрать под одной крышей оптимальное количество услуг, необходимых для эксплуатации деловых самолетов, и тем самым облегчить жизнь их владельцев. При этом упор делается на надежность и качество, о чем говорит девиз фирмы – Swiss Excellence in Business Aviation.

В настоящее время Pilatus Aircraft имеет 84 заказа на новый PC-24. Это план компании на первые три года производства самолета, то есть все слоты на поставку PC-24, запланированные между началом поставок в 2017 году и до конца 2019, были проданы. Продажи осуществлялись на основе обязательных договоров и невозмещаемых депозитов, и все заказчики бизнес-джета взяли на себя такие обязательства.

В Pilatus приняли сознательное решение не принимать заказы на поставку в 2020 и позднее, предпочитая подождать развития ситуации на рынке. После того как самолет будет сертифицирован, компания объявит планы открытия слотов на поставку PC-24 после 2020 года.

LEA – лучший бизнес-оператор Великобритании

В октябре 2014 года в лондонском Guildhall состоялась торжественная церемония награждения компаний, работающих на британском рынке коммерческой авиации. Традиционно организатором церемонии награждения выступила Baltic Air Charter Association, которая с 1949 года проводит подобные церемонии.

В этом году соискателями наград в различных номинациях выступали более 125 компаний из Великобритании, работающих в различных сегментах авиации. В главной номинации «Best General Aviation Operator» победил крупнейший бизнес-оператор Великобритании – London Executive Aviation. За последние восемь лет – эта пятая победа компании в данной номинации.

Управляющий директор London Executive Aviation Джордж Галанополос (George Galanopoulos), выступая на церемонии награждения, заверил всех присутствующих в продолжении политики развития компании и привлечении дополнительных инвестиций в бизнес. «Мы благодарны всем, кто отдал свой голос в пользу London Executive Aviation. Это и есть высшее признание всех наших достижений, которых мы добились в достаточно сложное время, сопряженное с неустойчивым экономическим положением не только в Великобритании, но и во всей Европе. Я очень надеюсь, что благодаря нашей стратегии развития, особенно развития новых сегментов нашего бизнеса, мы сможем добиться еще больших результатов», - прокомментировал г-н Галанополос.



Вторичный рынок остается непредсказуемым

По данным американской компании Holstein Aviation, брокера по продаже деловых самолетов, в первые девять месяцев 2014 года 3487 подержанных деловых самолетов нашли новых владельцев, по сравнению с 3429 сделками за тот же период прошлого года. Компания также отмечает, что, несмотря на снижение доли выставленных на продажу бизнес-джетов относительно всего эксплуатирующегося флота, рынок по-прежнему не поддается точному прогнозу, часто двигаясь вопреки традиционным направлениям при нынешней инвентаризации и динамике цен.

И хотя у более трети моделей бизнес-джетов, которые компания отслеживает по инвентаризации и изменению средней запрашиваемой цены, динамика изменений соответствует традиционным методам и экономической теории, половина моделей показала одинаковое направление изменений инвентаризации и цены (при уменьшении количества выставленных на продажу самолетов снижается и их цена).

Остальные 12% не имели изменений в инвентаризации, но при этом средняя запрашиваемая цена росла или снижалась (50/50).

Срез по всему флоту показывает, что динамика цен на подержанные средние деловые самолеты варьируется от роста на 13,2% до снижения на 34,7%, в зависимости от конкретной модели. По данным Holstein Aviation, у более половины моделей на вторичном рынке доля выставленных на продажу самолетов снизилась, в то время как у 35% моделей самолетов зафиксирован рост предложений. У десяти моделей не было никаких изменений.

Среднее время экспозиции на вторичном рынке для бизнес-джетов в прошлом месяце снизилось на 15 дней по сравнению с прошлым годом, до 494 дней. Турбовинтовые самолеты также продаются быстрее, в прошлом месяце время продажи составило 528 дней по сравнению с 551 в прошлом году.



Фото: Дмитрий Петрович

FORTAERO
Baltic Business / Universe in motion
Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XT1 // \$5.5M

REPRÉSENTANT OFFICIEL DE NEXTANT AEROSPACE DANS LA CEI ET DES PAYS BALTES
ИЗЪЯВЛЯЮЩИЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ

nextant aerospace

WWW.NEXTANTAEROSPACE.COM
SALES@NEXTANTBBA.COM
+372 630 00 10



Вертолетостроители отчитываются

В последних отчетах Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) начала публиковать результаты не только производителей самолетов, но и вертолетов. Согласно последнему отчету, с начала текущего года общие поставки коммерческих вертолетов (тех производителей, которые являются членами GAMA) составили 583 воздушных судна, а общая стоимость поставленных вертолетов составила \$ 1,879 млрд. Из общего количества поставленных вертолетов поршневых передано клиентам 184 машины, а газотурбинных – 399. Из основных производителей вертолетной техники в GAMA не входят AgustaWestland, Sikorskiy и Вертолеты России.

Европейский производитель Airbus Helicopter за 9 месяцев текущего года поставил заказчикам 205 вертолетов на сумму \$ 1,108 млрд. Наибольшее количество поставок пришлось на AS350 B3e (84 машины), далее идут EC130 (37 машин), EC135 (22 машины), EC225 (18 машин), AS350 B2 (13 машин), EC145 (11 машин), EC155 (8 машин), EC120 (5 машин), AS365 N3 (4 машины), AS332 (2 машины) и AS355 NP (1 машина).

Bell Helicopter – 121 вертолет на общую сумму \$634

млн., включая 61 Bell-407, 35 Bell-429, 15 Bell-412 и 10 Bell-206L-4, а Robinson Helicopter – 253 вертолета на сумму \$132 млн., включая 33 R22 Beta II, 32 R44 Raven I, 119 R44 Raven II и 69 R66.

Напомним, что согласно данным прогноза Honeywell по развитию рынка вертолетной техники, в период с 2014 по 2018 г. операторы приобретут от 4800 до 5500 гражданских вертолетов (в Honeywell прогнозируют возврат к докризисному уровню поставок: до 1000 вертолетов в год, а к 2019 г. число поставок может вырасти до 1100–1200 в год). Наибольшие надежды возлагаются на регион Латинской Америки, где основным двигателем спроса станут операторы авиации общего назначения в Бразилии и Мексике. В Бразилии также продолжится рост спроса на вертолеты для обслуживания нефтегазовой отрасли.

Вертолеты	1Q	2Q	3Q	9 месяцев
<i>Поршневые</i>	74	61	49	184
<i>Газотурбинные</i>	113	160	126	339
ВСЕГО	187	221	175	583%
СТОИМОСТЬ	\$ 446,6 МЛН.	\$ 690 МЛН.	\$ 742,2 МЛН.	\$ 1879,8 МЛН.



THINK BUSINESS*

Имеем лучшее, 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

Hangar8 фиксирует прибыль

Британский бизнес-оператор Hangar8 за первые шесть месяцев работы в 2014 году увеличил доходы на 26%, до 65 миллионов фунтов стерлингов (\$ 104 млн). Как отмечают в компании, рост продаж напрямую связан с высоким спросом на ультрадальние бизнес-джеты.

В период с января по июнь валовая прибыль компании выросла на 25% до 10,3 млн. фунтов стерлингов по сравнению с 8,3 млн. фунтов стерлингов за тот же период прошлого года, в то время как операционная прибыль увеличилась на 29% до 1,5 млн. фунтов стерлингов, по сравнению с 1,2 млн. фунтов стерлингов в течение первых шести месяцев 2013.

За первые шесть месяцев 2014 года оператор совершил 1483 рейса, против 979 годом ранее, при этом за счет спроса на дальние бизнес-джеты налет вырос более чем на 50%. За этот период Hangar8 ввел в эксплуатацию четыре ультрадальних самолета, тем самым компания довела общее количество самолетов в своем

парке до пятидесяти. При этом их суммарная стоимость перевалила за £1 млрд.

Аналитики компании утверждают, что флот тяжелых бизнес-джетов растет в Европе быстрее остальных сегментов. Так, в 2013 году европейские компании получили 84 самолета этого класса, против 63-х годом ранее (+33%). При этом в Великобританию поставлено 18% таких бизнес-джетов от общего количества в Европе. Согласно данным Hangar8, в настоящее время в Старом Свете эксплуатируются 1138 тяжелых бизнес-джетов, зарегистрированных в Европе, и за последние пять лет их прирост составил 36% (413 самолетов). В Великобритании же сейчас эксплуатируется 175 бизнес-джетов (15% от европейского парка) и 67 (38%) из них были поставлены за последние пять лет.

В 2013 году около 70% всех рейсов оператор выполнил из Лондона, и при этом 21% клиентов составили россияне.



Фото: Paul Stam

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 кейтеринговых 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

Аварийность в частной авиации растет

По предварительным данным издания AIN, в течение девяти месяцев 2014 года количество авиационных происшествий с бизнес-джетами превысило уровень прошлого года. По итогам трех кварталов текущего года в четырех авариях зарегистрированных в США бизнес-джетов погибло 15 человек, при этом в третьем квартале смертельных случаев не зафиксировано вовсе. В то же время за девять месяцев прошлого года погибло 13 человек в четырех катастрофах.

Все восемь катастроф в обоих периодах произошли с самолетами, летающими в соответствии с Part 91 (частные). При этом, в течение первых девяти месяцев этого года не было никаких происшествий с участием самолетов, эксплуатирующихся в соответствии с Part 91К (долевое владение), а в прошлом был только один случай. Хотя в этом году с долевыми самолетами произошло четыре инцидента по сравнению с тремя в прошлом году. В сегменте коммерческих чартеров (Part 135) в этом году произошла одна авария без жертв, тогда как в тот же период прошлого года случилось два происшествия.

На турбовинтовые самолеты, зарегистрированные в

США и летающие в соответствии с Part 91, пришлось все 20 погибших в первые девять месяцев этого года. В тот же период прошлого года на частных турбопропах погибло 24 человека, также в прошлом году было две катастрофы на коммерческих чартерах (Part 135), которые довели число погибших на турбовинтовых самолетах до 35 человек. Тем не менее, в обоих периодах не было никаких происшествий с долевыми турбопропами.

Динамика авиационных происшествий с неамериканскими самолетами в эти два периода повторяет ситуацию в Соединенных Штатах. То есть, в то время как за последние девять месяцев количество инцидентов без смертельных исходов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года снизилось, число погибших на неамериканских бизнес-джетах значительно увеличилось. Данные за этот период показывают, что 19 человек погибли в четырех катастрофах джетов по сравнению с двумя в одной аварии в прошлом году. В сегменте турбовинтовых самолетов незарегистрированных в США зафиксировано меньше происшествий в каждой категории – в авариях без смертельного исхода, в катастрофах, а также меньше погибших и общее количество инцидентов.



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.



R66 слетал в Магадан

В августе 2014 года компания «Авиамаркет» («Хелипорт Истра») впервые осуществила перелет по маршруту Москва - Магадан на вертолете Robinson R66, а также выполнила ряд работ, связанных с обслуживанием золотых приисков.

Прибыв на конечную точку маршрута, в Магаданскую область, вертолет R66 в течение нескольких недель активно эксплуатировался в условиях горной местности. «Средняя высота гор и перевалов в этой местности составляет 1300-1700 метров. И без того непростые условия горного рельефа постоянно осложнялись переменчивой погодой. Как говорят местные, «тут две недели в году холодно, а остальное время - очень холодно». На самом деле, в основном это ветра, низкая облачность, дожди. Приходилось выполнять полеты в условиях дождевых и грозových очагов, с обходом опасных зон по правилам визуальных полетов», - комментирует Андрей Борисевич, пилот компании «Авиамаркет» («Хелипорт Истра»).

В таких условиях важной составляющей становится загрузка борта, так как с увеличением высоты относительно моря потребная мощность для выполнения полета увеличивается, и чем выше - тем больше нужно мощности вертолету для работы (особенно для выполнения взлета и посадки). Не менее серьезным фактором является и удаленность мест посадки от основной базы с топливом, что делает необходимость иметь на борту обязательный запас керосина.

«Robinson R66 отлично зарекомендовал себя в этих условиях! При загрузке борта в 3-4 человека и ста литрах керосина в дополнительном баке, можно было легко и уверенно выполнять полеты с дальностью до 800 км. При работе на более короткие расстояния полная загрузка багажника позволяла перевозить вполне приличное количество груза до точки (до

200 кг в багажнике и багажных отсеках)», - добавляет пилот компании.

«Авиамаркет» («Хелипорт Истра») с помощью R66 принимал участие в работах, связанных с обслуживанием золотых приисков. Как правило, это была доставка людей и грузов к месту золотодобычи, а также доставка груза и породы в обратную сторону. Для решения этих вопросов традиционно использовались тяжелые вертолеты типа МИ-8, так как грузы, машины и запчасти имеют значительные габариты. Но для выполнения задач по переброске людей между пунктами золотодобычи или доставке людей к месту базирования R66 подходил идеально. Также одним из важнейших аргументов использования Robinson R66 заказчиком стала и коммерческая составляющая. При стоимости летного часа МИ-8 (150-160 тысяч рублей) и R66 (до 30 тысяч рублей) становится однозначно выгодно оптимизировать логистику и часть работ перекладывать на легкие вертолеты типа R66,

что позволяет существенно сэкономить бюджет.

«Магаданский перелет еще раз доказал, что вертолет Robinson R66 – это идеальный вариант для работы в самых разных природно-климатических условиях и рельефа. По сравнению с R44 у него гораздо больше преимуществ использования в подобных условиях. Во-первых, в качестве топлива используется керосин ТС-1, гораздо более распространенный в РФ и в несколько раз дешевле, чем авиабензин. Во-вторых, более высокий запас мощности (и высоты) по сравнению с предыдущим аналогом. И, конечно же, наличие просторного багажного отделения, которое выводит R66 на совершенно другую ступеньку по использованию и эффективности. Кроме того, легкий R 66 можно использовать для туристических и рекреационных полетов (рыбалка, охота, туризм), а также для личных целей», - резюмировал Михаил Юшков, генеральный директор компании «Авиамаркет» («Хелипорт Истра»).



Семейная любовь к авиации

Южноафриканский бизнес-перевозчик Fireblade Aviation, принадлежащий самой богатой семье страны – Оппенгеймерам, открыл на территории международного аэропорта Йоханнесбурга (OR Tambo International Airport) первое частное FBO в стране. Оппенгеймеры, ставшие, по общему признанию, неофициальными королями Южной Африки, всегда испытывали неподдельную страсть к авиации, но только сейчас смогли реализовать свои давнишние мечты.

Новый комплекс обошелся инвесторам в 165 млн. рандов (\$ 15 миллионов) и пока способен обслуживать лишь внутренние рейсы. Однако вскоре здесь появятся иммиграционная и пограничная службы, и FBO превратится в крупнейший международный комплекс на юге Африки.

Сейчас пассажирский терминал имеет площадь в 2500 кв.м., которая в будущем будет расширена. Помимо традиционных лаунджей и конференц-залов в новом комплексе разместились и престижные бутики. Так, Fireblade Aviation имеет давние партнерские отношения с галереей Everard Read Gallery, которая считается самой престижной в ЮАР. Здесь будут устраиваться аукционы, ряд работ будут доступны для покупателей прямо в зале вылета. Аналогичные проекты компания планирует реализовать и с несколькими ювелирными домами. Еще одной изюминкой FBO станет уникальный SPA-салон с «органическими продуктами из пустыни Калахари», а также современный тренажерный зал и несколько элитных ресторанов.

В дополнение к новому комплексу Fireblade Aviation получила и два отремонтированных ангара – первый площадью в 3500 кв.м. предназначен исключительно для собственных нужд, а второй (13000 кв.м.)



будет отдан партнерам компании для парковки и ТОиР.

Сейчас Fireblade Aviation самый крупный оператор в ЮАР с парком воздушных судов различного сегмента: Bombardier Global 6000, Bombardier Learjet 45XR, Pilatus PC-12NG и AgustaWestland AW139.

Несмотря на то, что семья Оппенгеймер ушла из алмазного бизнеса, продав за \$5,1 млрд свою долю (40%) в De Beers (совладельцами компании, название которой давным-давно стало синонимом торговли

бриллиантами, Оппенгеймеры были в течение 85 лет), она остается сильнейшим финансистом на рынке Африке. О глубинных причинах этого шага семьи остается только догадываться, но сами Оппенгеймеры говорят, что хотят диверсифицировать свои инвестиции и сделать это можно с помощью средств, которые они выручат от продажи доли. Значительная часть средств будет вложена в СП с сингапурской частной инвесткомпанией Temasek, специализирующееся на инвестициях в потребительский и сельскохозяйственный бизнес в Африке.

Управление на расстоянии

Совершенствующиеся с каждым годом системы дистанционного управления позволяют вести наблюдение и контролировать самые сложные технологические процессы. Ярким примером таких возможностей станет небольшой аэропорт на севере Швеции в городе Эрншельдсвик. Именно там в скором времени планируют ввести в эксплуатацию первую в мире взлетно-посадочную полосу, управление и мониторинг которой будет осуществляться дистанционным образом.

Масштабная модернизация классической схемы регулирования полетов, при которой диспетчеры располагаются непосредственно в здании аэропорта, уже получила официальное одобрение со стороны Транспортного агентства Швеции и будет проведена в начале следующего года. Разработчики технологии, тестирование которой стартовало почти три года назад, надеются, что их система произведет настоящую революцию в координировании воздушного трафика. Также удаленное управление взлетно-посадочной полосой позволит руководству аэропорта сократить расходы за счет централизации всех служб контроля, которые отныне не будут привязаны к своему географическому местоположению.



Реализацией основной части проекта занимались представители администрации гражданской авиации и специалисты компании Saab AB. В итоге маневры самолетов, которые должны приземляться в аэропорту города Эрншельдсвик, скоординируют диспетчеры из аэропорта Сундсвалля, находящегося в 103 км от взлетно-посадочной полосы.

Процесс сбора необходимых онлайн-сведений из Эрншельдсвик осуществляется при помощи 14 специальных камер. Вся захватываемая ими территория аэропорта отображается на круговых изогнутых дисплеях, имитирующих 360-градусный обзор из дис-

петчерской башни. Задержка сигнала в таком случае составляет меньше одной секунды.

Как уже было отмечено выше, Эрншельдсвик взял на себя роль первопроходца в области применения дистанционных систем для управления полетами. И хотя шведский аэропорт, выбранный в качестве испытательного полигона, обслуживает в среднем всего семь самолетов за сутки, в дальнейшем аналогичные комплексы могут быть использованы и для диспетчерских пунктов с гораздо большим трафиком.

Источник: 3DNews



Новые турбопропы наступают

По мнению издания AIN, в настоящее время сегмент новых турбовинтовых самолетов переживает возрождение. В 2008 году, в последнем году перед мировым экономическим кризисом, члены ассоциации производителей авиации общего назначения (GAMA) поставили в общей сложности 538 турбовинтовых самолетов, и в последующие годы поставки неуклонно снижались. Однако в прошлом году объем поставок турбопропов не только вернулся на прежние уровни, но и вырос до рекордных 645 самолетов. Также издание отмечает, что сейчас нет недо-

статка в новых одно- и даже двухмоторных моделях, которые находятся в разработке.

Между тем, вторичный рынок турбовинтовых самолетов также существенно окреп – доля выставленных на продажу самолетов большинства моделей снижается и в результате цены растут. В соответствии с сервисом продаж самолетов Vref, Cessna Caravan 1985 года продается за 93% от стоимости нового, Cessna Conquest II 1981 года стоит еще выше – 99% от нового, TBM 700 1991 года – 85% нового,

TBM 850 2008 года – 81% нового, Piper Meridian 2009 года – 75% нового и Pilatus PC-12 1990 года – 74%.

Такой характер ценообразования на вторичном рынке делает новые турбовинтовые самолеты все более привлекательными. Сейчас американские производители турбовинтовых самолетов доминируют на рынке с более чем 80-процентной долей, и большинство из них работают на экспортный рынок. По мнению AIN, именно международные заказчики имеют понимание ценности турбовинтовой техники, особенно негерметичных однодвигательных самолетов, таких как Cessna Caravan и Quest Kodiak, которые могут работать с неподготовленных взлетно-посадочных полос.

Также отмечается, что когда-то почти исключительно гражданская турбовинтовая авиация начинает интересовать военных из некоторых «бережливых» государств, что также стимулирует спрос.

Американские производители, вероятно, будут доминировать на турбовинтовом рынке в течение нескольких следующих лет. Однако растущий доллар, который достиг четырехлетнего максимума по отношению к корзине мировых валют, может сделать конкурирующие продукты из других стран гораздо более привлекательными по цене для некоторых покупателей и дать толчок для новых программ разработки.

И одно можно сказать наверняка – так как цены на энергоносители остаются устойчивыми на текущих уровнях и авиакомпании вновь открывают значение турбовинтовых самолетов – никакой другой тип самолета не может быть более эффективен на коротких маршрутах.



AIN 2014 New Business Turboprops

Коммерческая загрузка бизнес-джета

Как получить максимальную выгоду от коммерческой загрузки самолета? Какие риски ожидают владельцев бизнес-джетов при сдаче самолета в аренду другим пассажирам? Обо всех особенностях лучшего способа оптимизации расходов – коммерческой загрузке – расскажет Павел Захаров, который как никто другой знает все ее тонкости, учитывая многолетний опыт работы его компании в области частной авиации.

Какие существуют виды коммерческих загрузок частных самолетов?

Все коммерческие загрузки можно разделить на два вида: гарантированные и негарантированные. К первым относятся те загрузки, в которых оператор или управляющая компания (УК) гарантирует владельцу загрузку не ниже определенного уровня. Негарантированная коммерческая загрузка – это та, за продажу которой оператор получает некий процент, однако не отвечает за выполнение плана самой загрузки. Если сравнивать эти два вида, то естественно более выгоден первый. Здесь гарантия загрузки – это гарантия положительного денежного потока в сторону владельца.

Как часто и с какой целью владельцы бизнес-джетов используют коммерческую загрузку?

К подобному способу владельцы частных самолетов прибегают в 70-80 % случаев. Дело в том, что большинство из них эксплуатируют свой самолет в недостаточно интенсивном режиме. Владельцы используют коммерческую загрузку для того, чтобы оптимизировать свои расходы на бизнес-джет и тратить меньше денег. Конечная цель процесса – уменьшение расходов на самолет. Коммерческая

загрузка позволяет выиграть значительные средства в годовом бюджете содержания бизнес-джета.

В каких случаях коммерческая загрузка наиболее эффективна?

Лучшие результаты приносит тот способ загрузки, при котором ей занимается УК, сотрудничающая с владельцем на гарантированной основе. Сокращение расходов напрямую зависит от уровня эксплуатации самолета и от степени компетентности компании.

Как с наибольшей выгодой совместить загрузку с личными перелетами владельца?

Эффективно спланировать коммерческую загрузку удастся в том случае, если владелец хорошо знает о своих планах заранее – за 1-2 недели до предполагаемого перелета. Если же владелец бизнес-джета не обладает подобной информацией и предпочитает решать дела спонтанно, то существует иная модель работы. В этом случае каждый коммерческий рейс согласовывается с владельцем непосредственно перед тем, как клиент подтверждает согласие на заказ.

Какие риски могут ожидать владельца при осуществлении коммерческой загрузки?

В этой сфере существует немало подводных камней, однако, с большинством из них успешно справляется грамотно подобранная УК. Именно она является гарантом получения денег владельцем за совершенные рейсы. УК следит и за тем, чтобы пассажиры не наносили ущерб салону самолета. На УК возлагается ответственность за то, чтобы бизнес-джет своевременно прилетел на базу. Однако основными рисками в данном случае являются технические поломки. Если во время перелета что-то неожиданно выходит

из строя, то расходы по ремонту самолета, как правило, ложатся на плечи его владельца.

Каковы особенности коммерческой загрузки бизнес-джетов российских владельцев?

Отечественных владельцев самолетов условно можно поделить на две группы: официальная и неофициальная. Первая – самая многочисленная. Сюда входят те владельцы, которые осуществляют коммерческую загрузку через своего оператора или УК. Иными словами – тех, с кем и заключается официальный договор по загрузке бизнес-джета.

Вторая группа – достаточно маленькая. Сюда относятся владельцы, которые сдают самолеты с частной регистрацией. Официально сдавать в коммерцию эти бизнес-джеты запрещено, но, тем не менее, их все равно для этого используют. Естественно, что в подобных случаях возрастают риски и понижается экономическая эффективность.

Если говорить о цифрах, то примерно 80-90% от общего числа владельцев сдают бизнес-джеты официально – через свою УК или уполномоченных маркетинговых агентов. На долю неофициальных приходится около 10-20%.

Что необходимо предпринять для сдачи судна в коммерческую загрузку?

Прежде всего, следует заключить соответствующий договор с УК или маркетинговым агентом и уполномочить их сдавать борт в коммерцию. Далее стоит своевременно информировать компанию о планах владельца, если такие появляются. Вот, собственно, и все.

In Focus: Хелипорт Москва

Мы продолжаем цикл публикаций о работе российских и зарубежных комплексов по обслуживанию рейсов деловой авиации. Наш новый проект уже вызвал неподдельный интерес у читателей, поэтому мы решили немного расширить рамки «объектов нашего внимания». Сегодня мы впервые рассказываем о вертодроме, который уже через год станет самым крупным в России. Итак, знакомьтесь – «Хелипорт Москва»

«Хелипорт Москва» – проект ГК «НДВ» по созданию крупнейшего в Европе вертолетного мульти-центра, рассчитанного на базирование более 200 единиц авиационной техники, общая капитализация которого составит около 300 млн. евро частных инвестиций. Центр будет построен по самым инновационным строительным технологиям. Авиопарк будет состоять из новейших и самых востребованных моделей вертолетов европейских и американских производителей, таких как Robinson, Agusta, Airbus Helicopters, Bell. На участке площадью 3 гектара в будущем появится сервисный центр и летная школа, четырехзвездочная гостиница и деловой центр, бутик профессиональной экипировки, магазины и рестораны, парковка для автомобилей и стоянка для катеров, яхт-клуб и центр развлечений. Планируется, что площадка будет полностью готова через два года. Открытие light-версии вертолетного центра состоялось 12 декабря 2013 года.

Локация

Расположение вертодрома – 500 м от МКАД по Новорижскому шоссе «в область», прямо на берегу Живописной бухты, в 100 м от Рублевского пляжа. Координаты: <http://www.heliport-moscow.ru/aip/>

Технические характеристики вертодрома

Площадка все время растет и развивается, поэтому



Фото: Дмитрий Петровиченко

можно только констатировать текущий статус: шесть основных хелипадов для вертолетов класса Robinson R44/R66, Airbus Helicopters AS350/EC130 и три больших площадки для вертолетов класса AgustaWestland AW139, Bell 429 и Ми-8. Одна площадка оборудована ночным стартом (работает круглосуточно). Вертодром открыт для прилета и вылета круглосуточно, в летнее время администрация, диспетчер, АТБ и основные службы работают с 8 до 22, в зимнее с 9 до 21. По предварительному согласованию площадка обеспечивает обслуживание и заправку в любое время.

Слот на прилет и вылет не требуется, площадка открыта для прилета любых вертолетов в любое время. Исключением являются запросы на специальное обслуживание – прилет больших ВС, типа Ми-8, спецобслуживание для VIP-пассажиров, которым необходимо присутствие по внутреннему протоколу, и

допуск охраны на самую посадочную площадку, работу диспетчера и сервиса в ночное время.

Процедура согласования паркинга, включая сверхнормативный, и возможность отстоя в ангаре

Необходим звонок на ресепшен и запрос услуг у администраторов. Если речь идет о постоянном базировании, то в отдел продаж, заключить договор и получить место (при наличии). Если требуется стоянка на сутки/несколько суток, надо позвонить администраторам и согласовать условия (теплый ангар или уличное хранение, стоимость и так далее). По разме-

продолжение

рам ангаров – «Хелипорт-Москва» способен принять ВС в том числе и на ангарное хранение (новый ангар планировался под стоянку ВС класса Agusta 109 и Bell 429).

Топливообеспечение

Все просто - в рабочее время с 08.00 до 21.00 заправка любым видом топлива (100LL и керосин) без предварительного согласования.

Отдых экипажа и комната для брифингов

Для прилетающих гостей на территории «Хелипорт Москва» имеется прекрасный ресторан, где можно расположиться и выпить чашечку кофе или полноценно пообедать (позавтракать/поужинать) и отдохнуть. На территории есть Wi-Fi, можно использовать конференц-зал, поэтому вопрос предполетного отдыха и подготовки к вылету не стоит.

Пакет наземных услуг

Прием-выпуск воздушных судов, на площадке можно получить любую возможную услугу от простого предполетного осмотра до люксовой мойки вертолета с химчисткой и полировкой остекления. «Хелипорт Москва» в октябре 2014 года получил сертификат сервисного центра на обслуживание всей линейки вертолетов Robinson, соответственно, это полноценное АТБ с опытными специалистами и полноценным сервисом, включая все межресурсные регламенты и ремонтные работы. В случае необходимости ремонт осуществляется инженерами АТБ на собственной площадке, если требуется замена/ремонт агрегатов - это выполняется прямо в АТБ, никуда перелетать не нужно.

Вертолетный трансфер

Заказ трансфера осуществляется через Администра-

торов. Достаточно просто позвонить на многоканальный телефон, и клиента соединят с первым свободным администратором «Хелипорт Москва» или попросят координаты и перезвонят в течение 5-10 мин. Также можно заказывать через сайт, просто оставляя заявку – в ближайшее время администраторы свяжутся с клиентом. Заказ полетов лучше осуществлять за несколько часов, а если речь идет о выходных днях – то за день (из-за большого количества полетов в эти дни). Если же речь идет о полетах в аэропорты – как можно заранее, в связи с необходимостью связываться с аэропортом и получать у них слот для прилета ВС.

Автомобильный трансфер и услуги консьерж служб

У постоянных клиентов компании – персональные менеджеры, которые в состоянии помочь решить практически любой вопрос, от покупки или аренды ВС до путешествия на нем по всему миру. Для удобства клиентов – есть шаттл, который доставляет к ближайшей станции метро.

Для владельцев вертолетов

- Услуги комплекса по базированию вертолетов (долгосрочное и среднесрочное, ангарное и перронное)
- Услуги ТОиР
- Скидки на ремонт, запчасти, в ресторане и магазине.
- Аренда пилотов для полетов на своем вертолете.
- Авиатуризм (организация путешествий по всему миру)
- Дополнительные услуги по поддержанию ВС (клининг и др.)



Фото: Дмитрий Петрученко