



BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 51 (204) 28 декабря 2013 г.



Приближаются долгожданные и по-настоящему любимые всеми праздники. Нельзя сказать, что уходящий год выдался каким-то особенным. Были в нем и приятные новости, и иногда неприятные сюрпризы. В этом выпуске мы «оглянемся назад», чтобы посмотреть, чем запомнится 2013 год.

Мы очень благодарны всем, кто поддерживал нас в этом году. Не будем скрывать, мы удовлетворены своей работой. Растет аудитория, а это значит, что нас читают. Мы будем развиваться и постараемся еще больше внимания уделять отечественному рынку, хотя на самом деле это очень не просто. Но мы видим, что сейчас на российском рынке стали появляться действительно солидные игроки, которые во главу угла ставят не только «быстрые деньги», но и долгосрочные планы развития. А это значит, что в следующем году будет что обсуждать и о чем писать.

А в преддверии новогодних праздников примите наши самые теплые поздравления! Желаем вам крепкого здоровья, успехов во всех начинаниях, и пусть удача сопровождает Вас всегда!



Beechcraft проданся

Textron Inc и Beechcraft Corporation 26 декабря 2013 года объявили о достижении соглашения по приобретению Beech Holdings, материнской компании Beechcraft, примерно за \$ 1,4 млрд. наличными

стр. 17



Авком-Д подводит итоги года

За минувший год объем работ в авиационно-техническом центре увеличился на 30%, а показатели по такому ресурсоемкому виду работ как замена силовых установок выросли вдвое по сравнению с 2012 годом

стр. 18



Вспоминая 2013 год: производители

На 2013 год производители возлагали определенные надежды. Как и предыдущие, 2011 и 2012, он должен был стать ключевым в развороте отрасли. Однако ожидания - это нематериальная вещь, а работать надо здесь и сейчас

стр. 19



Вспоминая 2013 год: отечественный рынок

Для российского рынка бизнес-авиации уходящий год смело можно назвать годом инфраструктурных проектов. Часть из них уже удачно реализована, остальные находятся на стадии реализации

стр. 22



ДОСТУПЕН ДЛЯ ПОЛЕТОВ

Gulfstream G280

Внуково-3 остается первым в Европе

По информации компании Avinode, в уходящем году крупнейший российский аэропорт по обслуживанию деловой авиации Внуково-3 останется наиболее востребованным при полетах в Европу и обратно. В 2013 году многие российские аэропорты существенно укрепились в рейтинге Avinode, прочно войдя в двадцатку крупнейших европейских авиагаваней. Так, Шереметьево занимает 15-е место, а Пулково – девятое. Самый большой «скачок» в этом году сделал киевский аэропорт «Киев» (бывший «Жуляны»), заняв по итогам года седьмое место (аэропорт «Борисполь» занимает 19-е место). А пятерка лидеров по сравнению с прошлым годом не изменилась (в течение года они менялись лишь местами, за исключением Внуково-3): Лутон, Ле Бурже, Женева, Ницца и с совсем небольшим отставанием следует Фарнборо.

Сейчас в системе Avinode зарегистрировано около 300 эксплуатантов воздушных судов по всему миру, постоянно обновляющих информацию о доступности и ценах по 3000 самолетам более чем 150 фрахтовых брокеров. Обе клиентские группы, использующие Avinode, получают огромные преимущества в ведении бизнеса.

Напомним, что с января по сентябрь через «Внуково-3» было выполнено 14652 рейса и обслужено 100338 пассажиров (в 2012 году эти цифры составляли 14715 и 104226 соответственно). На долю иностранных авиакомпаний за девять месяцев текущего года пришлось 12268 выполненных рейсов, российские перевозчики выполнили 2384 рейса. Количество вылетов по международным направлениям составило 10442 рейса, а по внутренним – 4210 рейсов.



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

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

«Крылья России - 2013» стартуют

Оргкомитет конкурса на соискание национальной авиационной премии «Крылья России – 2013» опубликовал список номинаций, с которым можно ознакомиться на официальном сайте Премии. Лидеры российского рынка авиаперевозок будут удостоены наград по итогам уходящего года в 13 номинациях. Выдвижение соискателей будет осуществляться до 1 февраля 2014 года.

Напомним, что 8 апреля 2013 года были объявлены лауреаты и дипломанты премии «Крылья России-2012». В номинации «Авиакомпания года – оператор деловой авиации» в борьбе участвовали шесть компаний, среди которых ООО «АЭРОЛИМУЗИН», ЗАО «Авиакомпания Меридиан», ОАО Авиакомпания

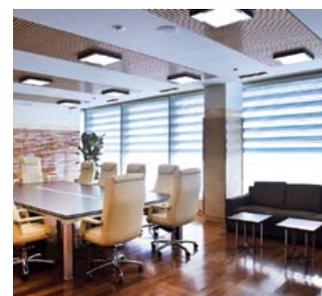
«Премьер Авиа», ОАО Авиакомпания «РусДжет», ООО Авиакомпания «Сириус-Аэро», ООО Авиакомпания «Тулпар Эйр». В итоге, победителем стала авиакомпания «РусДжет», а дипломантами – авиакомпании «Тулпар Эйр» и «Меридиан».

Ежегодный конкурс на соискание премии «Крылья России», который проводится с 1997 года, учрежден Ассоциацией эксплуатантов воздушного транспорта России, отраслевым изданием «Авиатранспортное обозрение» и консалтинговой компанией Infomost Consulting.

Многолетнюю поддержку конкурсу оказывает спонсор Страховая группа «АльфаСтахование».



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

ОНАДА вступает в Союз транспортников России

18 декабря 2013 года в Москве состоялось Общее собрание Союза транспортников России, на котором единогласно было принято решение о приеме в члены Союза Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации. В работе Общего собрания приняла участие Исполнительный директор, Член Правления ОНАДА Анна Сережкина.

Решение о вступлении ОНАДА в Союз было принято Правлением Ассоциации на очередном заседании 13 ноября. В Ассоциации уверены, что участие в СТР позволит представлять интересы членов ОНАДА на качественно новом уровне и поможет более эффективно организовать диалог с органами законодательной и исполнительной власти.

Союз транспортников России (СТР) создан в марте 2003 года для консолидации деятельности Союзов, Ассоциации предприятий и организаций транспортной отрасли и обеспечения равноправного партнерства на рынке транспортных услуг.

Союз транспортников России является добровольным объединением юридических лиц, созданным в целях координации деятельности, представления общих интересов транспортных предприятий и организаций всех регионов России в государственных и иных органах, а также в международных организациях.

Информацию о Союзе транспортников России можно найти на сайте www.souztransrus.ru.



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

Игорь Левитин займется АОН

Президент России Владимир Путин в среду, 25 декабря 2013 года, подписал указ о назначении своего помощника Игоря Левитина председателем комиссии по развитию авиации общего назначения (АОН). Соответствующий **указ** размещен на официальном интернет-портале правовой информации. На этом посту Игорь Левитин сменил Юрия Трутнева, занимавшего эту должность с середины ноября 2012 года.

Комиссия при Президенте Российской Федерации по вопросам развития авиации общего назначения (далее – Комиссия) образована в целях координации деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и организаций по формированию единой государственной политики в области авиации общего назначения, разработке стратегии и программ развития авиации общего назначения.

В сферу обязанностей Председателя Комиссии входит определение основных направлений деятельности Комиссии, созыв заседаний Комиссии, дача поручений членам Комиссии, федеральным органам исполнительной власти, органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органам местного самоуправления и организациям по вопросам, связанным с решением возложенных на Комиссию задач и контроль исполнения этих поручений.

Решения Комиссии, принятые в соответствии с ее компетенцией, являются обязательными для членов Комиссии, федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

Казахстанские ЕС-145 в украинском небе

Компания «Eurocopter Казахстан инжиниринг» ведет переговоры с Украиной о поставках собранных в Казахстане многоцелевых вертолетов Eurocopter EC-145. Об этом информгентству Укринформа сообщил гендиректор совместного предприятия ООО «Еврокоптер Казахстан инжиниринг» (Астана) Тристан Серетта. «Сейчас продолжаются переговоры. Пока что контракт не подписан», - сказал он. Серетта выразил надежду, что вопрос окончательно решится в следующем году. «Думаю, что в 2014 году вещи станут яснее. И уже официально будет заявлено, что да, мы будем сотрудничать, будем поставлять вертолеты в Украину», - отметил он.

В этом году в Украине уже состоялась презентация казахстанских вертолетов. По словам Серетты, Украина заинтересована в ЕС-145, поскольку собственно производства такого вида вертолетов не имеет.

Вертолет ЕС-145 может выполнять военизированные, поисково-спасательные, медицинские миссии, а также операции по обеспечению правопорядка и операции в нефтегазовой и железнодорожной сферах. Таким образом, вертолеты могут использоваться для нужд Министерства обороны, МЧС, МВД, Министерства здравоохранения и других ведомств, а также для корпоративных нужд.

Совместное предприятие ООО «Eurocopter Казахстан инжиниринг» создано в апреле 2011 года на паритетной основе казахстанской нацкомпанией «Казахстан инжиниринг» и франко-немецкой компанией Eurocopter. В настоящий момент предприятие уже собрало в Астане 20 вертолетов ЕС-145 для нужд мин обороны и МЧС Казахстана (разной конфигурации, в зависимости от потребностей ведомства). За год завод может собирать 10-12 вертолетов.



Landmark получил пять самолетов

Американский оператор бизнес-авиации Landmark Aviation в декабре 2013 года пополнил свой управляемый флот пятью самолетами, доводя общее количество эксплуатируемых воздушных судов до более чем 90 единиц. Как говорится в официальном сообщении компании, речь идет о двух Learjet 60, Challenger 604, Hawker 800XP и Falcon 2000S. Несмотря на то, что бизнес-джеты, прежде всего, будут выполнять полеты в интересах владельцев, все машины также будут доступны и для чартерных перелетов.

В настоящее время Landmark Aviation (штаб квартира располагается в Хьюстоне) является одним из лидеров на рынке бизнес-авиации Северной Америки. Компания имеет представительства в 51 городе США и Канады и собственные центры FBO и MRO, самые крупные из которых расположены в Майами, Торонто, Чикаго и Сан Антонио. Кроме того, компания располагает десятью FBO в Европе (Париж, Тулуза, Ницца, Бордо, Лион и др.).

По словам вице-президента компании Джима Хопкинса, наметившиеся положительные тенденции в экономике и, следовательно, на рынке услуг бизнес-авиации заставляют оператора наращивать провозные мощности. «В течение следующего года мы планируем получить до десяти самолетов различных классов», - говорит г-н Хопкинс.

В США и Канаде Landmark Aviation является своеобразной «палочкой-выручалочкой» для жителей удаленных населенных пунктов. Благодаря широкой сети аэропортов, где базируются самолеты Landmark Aviation, клиенты получают возможность добираться до крупных городов достаточно быстро, при этом стоимость перелета, даже по меркам Соединенных Штатов, весьма привлекательна.

У ABS Jets новый Legacy 650

21 декабря 2013 года чешский оператор ABS Jets получил с завода Embraer очередной самолет Legacy 650 (бортовой номер OK-SYN). Перегон воздушного судна занял два дня и проходил через Sao Jose Dos Campos - Recife Airport - Gran-Canaria International - Václav Havel Airport. При этом перелет осуществлялся собственными силами компании.

Сейчас флот ABS Jets насчитывает 14 самолетов, среди которых Citation Bravo, Phenom 300, Bombardier LearJet 60XR, шесть Embraer Legacy, а также несколько самолетов Gulfstream и BBJ, которые находятся в управлении оператора. Своими основными рынками, помимо стран Восточной Европы, оператор считает Россию, Украину, а также Объединенные Арабские Эмираты. Сейчас компания является крупнейшим бизнес-оператором Восточной Европы, и как предполагают эксперты, 2013 год компания закончит с пози-

тивными финансовыми результатами, как и предыдущий год.

Согласно данным компании, общий трафик ABS Jets в 2012 году увеличился на 14% по сравнению с аналогичным периодом 2011 года. Но наибольший рост зафиксирован подразделением по наземному обслуживанию воздушных судов ABS Jets Executive Handling Services – рост составил более 30% по отношению к 2011 году.

По словам директора по наземному обслуживанию ABS Jets Яна Кралика, рост трафика отражает растущее число деловых самолетов, которые прилетают в Прагу, как в пункт назначения по бизнесу и для отдыха, так и на техническое обслуживание, текущий и капитальный ремонт. Компания ожидает, что в дальнейшем трафик продолжит свой рост.



FlyingGroup получила Lineage 1000

Бельгийская компания FlyingGroup 23 декабря 2013 года получила новый бизнес-джет Lineage 1000 (Embraer 190 ECJ) который приступит к эксплуатации в интересах частного клиента уже в январе 2014 года. Перегонный рейс по маршруту Sao Jose Dos Campos - Piloto-Mao - Westchester County Airport - Glasgow Prestwick Airport осуществлен собственными силами оператора. Контракт на поставку самолета (бортовой номер OO-NGI) был подписан в мае текущего года.

Согласно договору, подписанному между бельгийским оператором и владельцем воздушного судна, самолет будет доступен для выполнения чартерных полетов. FLYINGGROUP, которая в конце прошлого года стала ключевым игроком европейского альянса AirClub, не раз анонсировала свои планы по укреплению парка дальнемагистральными самолетами, и с вводом в эксплуатацию флагмана Lineage 1000 сможет еще существенней усилить собственные позиции в европейском альянсе.

Тем не менее, несмотря на многочисленные попытки выйти на новые для себя рынки и сформировать достаточно солидный портфель заказов, Embraer со своей моделью Lineage 1000 существенно проигрывает в сегменте своим основным конкурентам из Airbus Corporate Jets и Boeing Business Jets. В прошлом году Embraer удалось поставить лишь две машины Lineage.

Всего же с начала производства 19-ти местного Lineage 1000 заказчики получили менее 20 самолетов. Самыми крупными эксплуатантами в настоящее время являются авиакомпании Dalia Air и Al Jaber Aviation.

Очередной Global 6000 прибыл в NetJets Europe

Как стало известно BizavNews, 20 декабря 2013 года европейское подразделение компании NetJets Inc. – NetJets Europe – получило третий ультрадальний бизнес-джет Bombardier Global 6000 (бортовой номер CS-GLC), который совершил перегонный рейс из Монреаля в Кашкайш, Португалия. Ранее ожидалось, что до конца года европейская дочка получит четыре аналогичных лайнера, однако последний самолет, скорее всего, прибьет в распоряжение компании в первых числах 2014 года.

В последние годы NetJets демонстрирует тенденцию к отходу от эксплуатации самолетов легкого класса, ориентируясь на рост спроса в сегменте ультрадальних бизнес-джетов. Самолеты Global 6000, приобретенные компанией, полностью соответствуют этому новому тренду. Они пополняют воздушный флот крупных самолетов NetJets Europe, в который

уже входят Dassault Falcon 7X и Gulfstream G550. И хотя коммерческая эксплуатация новых Bombardier Global 6000 только начинается, в компании уверяют, что все летные часы и на этот самолет и на следующие уже проданы.

Новый Bombardier Global 6000 поставляется компании с интерьером Signature Series, который в будущем будет использоваться и на всех новых самолетах Bombardier Challenger 605 и 300/350. На разработку нового дизайна интерьера специалистам NetJets понадобилось 18 месяцев. Global 6000 в исполнении для NetJets будет иметь конфигурацию на 13 пассажирских мест, благодаря чему в кормовой части будет размещена переговорная компания. Благодаря этому также стало возможно сделать полноценный камбуз и другие сервисные помещения, необходимые для ультрадальних полетов.



Первый европейский Global 6000 NetJets

Аэропорт «Рига» метит в лидеры бизнес-перевозок

18 декабря 2013 года был открыт реконструированный VIP-центр аэропорта «Рига». В результате реконструкции было улучшено качество VIP-услуг, которое теперь соответствует существующим в Европе стандартам. Новое здание было соединено с уже существующим, тем самым был создан единый комплекс с одним входным вестибюлем и центром администрирования, а также увеличена общая площадь до 2060 кв.м. В новом комплексе пассажиры получают возможность уладить все необходимые формальности до и после полета. Вместе с расширением VIP-центра услуги комплекса в дальнейшем смогут получить и находящиеся в транзите пассажиры без Шенгенской визы.

«Реализовав проект реконструкции VIP-центра, аэропорт усилил бизнес-позиции на рынке частных авиаперевозок. Также следует отметить, что мы уже сейчас готовы как к 2014 году, когда Рига будет культурной столицей Европы, так и к 2015 году,



когда Латвия будет президентствовать в Европейском союзе. В связи с этим ожидается приезд различных официальных делегаций, которые мы с честью сможем принять в помещениях повышенного сервиса», - комментирует Андрис Дамлицс, Член Правления аэропорта «Рига».

Напомним, что ранее, в октябре 2013 года, крупнейший игрок на латвийском рынке бизнес-авиации – FCG - Flight Consulting Group приступил к реализации проекта по строительству на территории международного аэропорта «Рига» современного комплекса бизнес-авиации. Комплекс расположится в южной части аэропорта и будет включать в себя ангар площадью 7500 кв.м., в котором смогут разместиться до 9 самолетов Bombardier семейства Global, а также многофункциональное офисное здание, примыкающее к перрону. Реализацию проекта ведет дочернее предприятие холдинга FCG Aviation Development, а ввод в эксплуатацию намечен на осень 2014 года. Инвестиции в новый комплекс составят около 10 млн. евро.

Международный аэропорт «Рига» является крупнейшим авиационным предприятием в Балтии и главным центром воздушного сообщения этого региона, который обеспечивает регулярное пассажирское сообщение, перевозку грузов и почты воздушными судами гражданской авиации в города Европы и других стран мира. Международный аэропорт «Рига» оказывает как авиационные (обслуживание самолетов, пассажиров и груза), так и неавиационные услуги (аренда помещений и территории, автостоянки, услуги VIP-центра и др.). Он обслуживает как местные, так и международные авиалинии, став одним из немногих аэропортов Европы, который обслуживает авиакомпании полного сервиса и дешевые летные компании-дискаунтеры.

fcg ops

FLIGHT
CONSULTING
GROUP FCG

We are Aircraft Dispatch & Handling Company

We work as:

- Aircraft Dispatch center for BizJets operators, management companies;
- Operation control center for Airlines;
- Coordination center for own agents network;
- Trip Support center for government aviation institutions;
- crew planning and travel center

We provide handling at:

- Estonia EETN, EEPU, EETU, EEKE, EEKA
- Latvia EVRA, EVLA, EVVA
- Lithuania EYPA, EYSA, EYKA, EYVI
- Belarus UMII, UMMS, UMOO, UMMM, UMGG, UMMG, UMBB
- Kaliningrad UMKK



Eurocopter работает над серийной гибридной силовой установкой

В 2011 году Eurocopter представил прототип гибридного вертолета, в силовую установку которого включен электрический двигатель. Тогда вертолетостроитель использовал для отработки этой технологии однодвигательный AS350.

К настоящему времени компания уже находится на стадии разработки производственной версии электрического резервного двигателя. Об этом сообщил изданию AIN генеральный директор компании Гийом Фори. Он отметил, что улучшение технологий производства электрических двигателей и аккумуляторных батарей сделали возможным экономическое обосно-

вание для производства такой гибридной силовой установки.

При том, что электродвигатель не имеет достаточно мощности, чтобы работать в качестве второго двигателя, гибридная система делает процесс авторотации более безопасным за счет поддержания оборотов несущего винта и давая запас мощности при посадке. Демонстрационный AS350 имел очень компактный электромотор и литий-ионный полимерный аккумулятор, который установлен в центральной части фюзеляжа. В нем применено электронное управление мощностью электродвигателя.



(THINK BUSINESS)

Вертолет Eurocopter надежный и удобный инструмент для вашего бизнеса.
Инвестируйте в лучшее.

Еврокоптер Восток
119180, г. Москва, Якиманская наб., д. 4, стр. 1
Тел.: (495) 663 15 56, факс: (495) 663 15 59
info@eurocopter.ru
www.eurocopter.ru
www.eurocopter.com

* думайте о бизнесе
Thinking without limits

 **EUROCOPTER**
VOSTOK

AN EADS COMPANY

Bombardier получил подарок

Канадский авиапроизводитель Bombardier сообщает о получении твердого заказа от неназванного клиента на 10 бизнес-джетов семейства Challenger. Речь идет о пяти самолетах Challenger 300 и пяти – Challenger 605. По ценам 2013 года данная сделка оценивается в \$ 280 млн.

В 2012 году производитель поставил 179 бизнес-джетов на общую сумму в \$ 5,833 млрд. Среди поставленных самолетов 24 Learjet 40XR / 45XR, 15 Learjet 60XR, 48 Challenger 300, 34 Challenger 605, 54 Global 5000 / 6000 и 4 CL850/870/890.

Напомним, что в этом году Bombardier презентовал новую модель популярного 300-го семейства – Challenger 350. Новый суперсредний бизнес-джет на первых порах не станет заменой своего старшего собрата Challenger 300, и оба самолета будут производиться одновременно. Хотя, по словам представителей производителя, в будущем он, возможно, вытеснит предшественника, который создал класс суперсредних бизнес-джетов и находится на конвейере почти 10 лет, разойдясь по миру в более чем 400 экземплярах (Challenger 300 был анонсирован в 1999 году и вступил в строй в 2004 году).

В новом самолете производитель оставил планер 300-й модели почти без изменений, установив новые двигатели, авионику и интерьер пассажирского салона. Такой подход модернизации производственной линейки компания уже опробовала на самом младшем представителе семейства Learjet – 40/45, превратив их в Learjet 70/75.

Стартовым заказчиком Challenger 350 стала компания NetJets. Также новую модификацию бизнес-джета заказала VistaJet.

Cessna получает сертификат FAA на два новых бизнес-джета

23 декабря 2013 года компания Cessna Aircraft сообщила о получении сертификатов типа FAA (Federal Aviation Administration) на свои бизнес-джеты M2 и новый Sovereign, который получил обозначение Sovereign+. Также компания начала поставки первых самолетов клиентам.

M2 был разработан с учетом отзывов владельцев и эксплуатантов Citation Mustang. Основой послужил заслуженный CitationJet тип 535. Ключевым компонентом кабины Citation M2 является полностью интегрированный комплект авионики Garmin G3000. Citation M2 оснащен двумя турбовентиляторными двигателями Williams International FJ44-1AP-21 с электронным управлением FADEC. Самолет имеет совершенно новый дизайн салона.

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



В новом Sovereign+ производитель делает акцент именно на «плюсе». Самолет имеет дальность полета 3000 морских миль (приблизительно 5500 км) и рассчитан на 12 пассажиров. Он оснащен усовершенствованной системой кондиционирования салона, авионикой Garmin G5000, автоматами тяги и новой системой управления пассажирского салона. Sovereign+ имеет законцовки крыла, которые способствуют увеличению дальности полета и дают самолету возможность набирать высоту в 45000 футов. Максимальная крейсерская скорость Citation Sovereign+ составит 848 км/ч. Гарантия на пять лет, о которой Cessna недавно объявила клиентам, делает обновленный самолет еще более ценным предложением для покупателей.

Citation Sovereign находится в эксплуатации с 2004 года (в настоящее время летает более 349 самолетов). Он имеет один из самых длинных салонов в своем классе, в стандартной конфигурации вмещает девять пассажиров и хорошо известен своей способностью эксплуатироваться на коротких взлетно-посадочных полосах. Стоимость Sovereign+ составляет \$ 17,9 млн.

Вертолет в твоём Айпаде

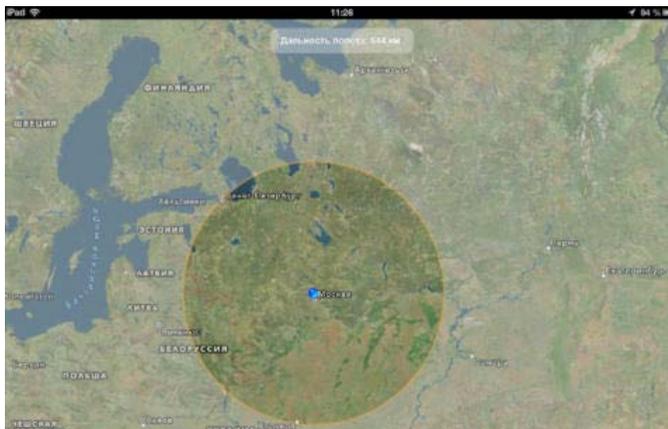
Русские Вертолетные Системы создали полноценный «Вертокаталог» для iPad.

По словам разработчиков, данное приложение – одно из самых точных и функциональных приложений такого рода. С помощью данного приложения пользователь может не только ознакомиться с общей информацией по вертолетам (тип, цена, вместимость, грузоподъемность и т.д.), сравнить различные типы машин, посмотреть фотографии в высоком разрешении, но и заказать чартер на понравившейся машине.

На сегодняшний день в каталоге представлены вертолеты производства MD Helicopters, Robinson, AugustaWestland, Enstrom, Bell, Sikorsky и, конечно же, ОАО «Вертолеты России».

Для просмотра информации о конкретном вертолете просто выбираете его. На вновь открывшемся экране можно увидеть следующие кнопки:

- Кнопка «Информация» – при нажатии на которую выходит список всех данных на этот вертолет.
- Кнопка «Карта» позволяет посмотреть куда вы можете долететь на данном типе вертолета из точки вашего местонахождения.



- Кнопка «Компоновка» позволяет увидеть возможные варианты компоновок салона.
- Кнопка «Заказать чартер/звонок» не нуждается в расшифровке.
- Кнопка «Звездочка» позволяет добавить данный вертолет к списку для дальнейшего сравнения.

В данный момент Русские Вертолетные Системы работают с производителями вертолетной техники над расширением функционала приложения и информации, представленной в нем.

Напомним, что компания Upcast в ноябре 2013 года начала продажи нового приложения серии Upcast AvBooks. В iPad-приложении Upcast HeliBook представлены 35 моделей частных и VIP-вертолетов всех размеров, начиная от крошечного Robinson R22 и заканчивая внушительным Ми-38. Также в серию Upcast AvBooks входят приложения JetBook и TurboBook.

Скачать приложение «Вертокаталог» на iPad можно через программу iTunes, вбив в строку поиска «вертокаталог», или пройдя по [ссылке](#).



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.



Honda Aircraft сделала еще один шаг навстречу сертификации

Федеральное управление гражданской авиации США рассмотрело заявку Honda Aircraft на получение самолетом HondaJet сертификата типа, а также подтвердило, что техцентр компании официально соответствует положенным требованиям по выполнению технического обслуживания воздушного судна.

«Разрешение на получение сертификата типа – это важный этап в развитии и реализации нашей программы», - прокомментировал президент компании Honda Aircraft Мичимаса Фудзино. «Испытания на земле и в небе доказали, что HondaJet полностью соответствует требованиям международной сертификации. Сегодня мы готовы начать финальную

стадию испытательных полетов при участии пилота агентства».

Получение данного сертификата — основополагающий момент в процессе тестирования нового самолета. Он подтверждает соответствие HondaJet техническим требованиям и его готовность к финальным испытаниям при участии пилотов Федерального управления гражданской авиации США. Доскональное изучение всех особенностей и возможностей летательного средства на заключительном этапе сертификации открывает бизнес-джету от Honda путь к первым покупателям.

«В тесном сотрудничестве с агентством мы прошли основные стадии предварительной сертификации HondaJet», - добавил президент компании Honda Aircraft Мичимаса Фудзино. «Недавно мы получили сертификат на турбореактивный двигатель HF120. Сегодня мы можем похвастаться предварительным разрешением на испытательные полеты. В связи с этим мы рассчитываем получить финальное подтверждение соответствия нашего самолета всем авиационным стандартам уже в первом квартале 2014 года, и тогда же начать официальную поставку самолетов заказчикам. Сертификация центра клиентского обслуживания для покупателей самолетов HondaJet – важнейшее достижение и ключевой компонент создания системы качественного сервиса для наших клиентов. Мне очень приятно, что мы завершили 2013 год этой знаменательной победой».

Центр клиентского обслуживания Honda Aircraft расположен в штаб-квартире компании на территории международного аэропорта Пьемонт Триад (Piedmont Triad) в Гринсборо (штат Северная Каролина). Его возможности позволяют уже сейчас осуществлять ремонт самолетов на уровне замены отдельных деталей, но уже с 2014 года ремонтная площадка сможет оказать весь спектр услуг по технической поддержке покупателей HondaJet.

Открытие предприятия технического обслуживания при штаб-квартире состоялось в октябре 2013 года. На настоящий момент помимо сервисного центра комплекс включает в себя современный центр научно-технических разработок, головной офис и производственные отделы. Кроме богатого технического оснащения, новый сервисный центр предлагает ряд программ поддержки клиентов и располагает тренировочной площадкой для подготовки авиаинженеров.



В Embraer вновь облагораживают Lineage 1000

Бразильский авиапроизводитель Embraer предпринимает очередные попытки по изменению ситуации с продажами своего флагмана Lineage 1000. На прошлой неделе компания анонсировала новый дизайнерский концепт интерьера Skyacht One для модернизированного Lineage 1000E. И хотя многие эксперты весьма скептически относятся к шансам флагмана Embraer, в самой компании считают, что новый интерьер Skyacht сможет изменить ситуацию на рынке эксклюзивных предложений среди ультрадальних бизнес-джетов.

Концепция Skyacht One была создана в тесном сотрудничестве с американской дизайн-студией SottoStudios Productions. Основой Skyacht One стали мотивы далеких 40-х годов прошлого века, а именно работа дизайнера Джорджа Уиттелла младшего, создавшего в 1939 году интерьер для своей яхты Thunderbird на базе салона самолета DC-2. Однако нынешние дизайнеры все же внесли свою новую лепту в эту идею. Салон Skyacht One действительно приближен к интерьерам современных суперяхт с присущей им многофункциональностью и непревзойденной дизайнерской идеей.



Однако первые Lineage 1000E с новым дизайном могут появиться лишь через три с лишним года. Стоимость нового джета с интерьером Skyacht One, по данным компании, может составить порядка \$ 83 млн. При этом, нынешние эксплуатанты Lineage 1000 также получают возможность обновить свои лайнеры в одном из трех центров комплектации, предложенных производителем.

Lineage 1000 является флагманом Embraer, однако его продажи весьма скромные. В настоящее время на рынок поставлено менее 20 машин в VIP и корпоративной конфигурации. Видимо, по этой причине бразильский авиапроизводитель решил немного освежить лайнер, который и был представлен в прошлом месяце на NBAA-2013. Обновленный флагман Lineage 1000E в первую очередь характеризуется большей дальностью полета, а также усовершенствованным интерьером пассажирского салона и обновленным кокпитом. Внесенные изменения также повлияли на внешний вид самолета. Рост дальности полета на 200 миль (с 4400 до 4600) стал возможен после работы по снижению веса самолета. Производитель смог снизить массу более чем на 500 фунтов путем переработ-

ки носовой части фюзеляжа и удаления неиспользуемых дверей и 12-13 неиспользуемых иллюминаторов, которые раньше закрывались шкафами, а также путем оптимизации силового набора фюзеляжа. Инженеры также переработали жгуты электропроводки и их укладку по всей кабине и применили более легкие корпуса для системы развлечений в полете.

Более легкий Lineage 1000E может нести больше полезной нагрузки при «старой» дальности или при той же полезной нагрузке меньше потреблять топлива. Увеличение дальности делает доступными маршруты, ранее считавшиеся предельными или недоступными (при определенных ветровых условиях), например, из Сан-Паулу в Нью-Йорк. Производитель также отмечает, что модель E обеспечит большую дальность, например, из аэропорта Аспена, штат Колорадо, где ограничение по размаху крыльев исключает использование Boeing BBJ1 и Airbus ACJ 319/318.

Ранняя версия Lineage продается за \$ 53 млн., а стоимость новой модели производитель пока не разглашает.



Летайте на отечественном

Власти активно лоббируют отечественный авиапром. Чиновники хотят обязать госкомпании пользоваться самолетами российского производства. Однако такие меры не смогут изменить ситуацию в отрасли, да и количество катастроф вряд ли снизится, говорят эксперты.

МЧС в 2014 году пополнит свой авиапарк самолетами Sukhoi SuperJet 100 и Ту-214, заявил во вторник глава ведомства Владимир Пучков. Сколько именно самолетов будет закуплено, он не уточнил, но добавил, что заказанные SSJ-100 будут доработаны с учетом требований для проведения поисково-спасательных и других операций, а также для медицинской эвакуации людей.

Ранее представители властей внесли целую серию предложений относительно поддержки отечественной отрасли авиастроения. Так, вице-премьер Дмитрий Рогозин прямо предложил обязать государственные компании покупать самолеты российского производства. По его мнению, руководство госкомпаний не проявляет большого интереса к продукции отечественных производителей, поэтому необходимы законодательные меры, чтобы поддержать авиапром. Предложение вице-преьера коснется и покупки самолетов VIP-класса, которые используются для перелетов руководства госкорпораций.

«В равной степени это касается всех остальных наших проектов, которые должны быть направлены на импортозамещение, на поставку нашим авиакомпаниям современной качественной экономичной авиатехники, на которой мы могли бы летать и возить наших пассажиров, а не летать на старой изъезженной импортной технике», - сказал ранее вице-премьер на заседании рабочей группы по разработке мер господдержки производства и продаж гражданских самолетов.

В «Газпроме», который имеет собственную авиакомпанию «Газпромавиа», и в «Роснефти» предложения Рогозина комментировать отказались. Сейчас многие государственные корпорации используют иностранные самолеты, однако некоторые уже начали процесс перехода на бизнес-джеты отечественного производства. Например, в апреле этого года стало известно, что «Ильюшин Финанс Ко» поставит «Роснефти» широкофюзеляжный самолет Ил-96-400Т в VIP-компоновке. Новый самолет должен заменить ранее использующиеся Cessna и Falcon. Аналитики оценивают стоимость лайнера в 2–3 млрд руб.

Основными конкурентами купленного «Роснефтью» Ил-96 являются бизнес-джеты от Boeing и Airbus. Американская компания предлагает широкую линейку самолетов, выпускаемых на основе разных моделей, включая самый крупный самолет компании — Boeing 747. Стоимость единицы может варьироваться от \$40 млн до \$310 млн в зависимости от компоновки салона и устанавливаемых опций. В некоторых случаях цена может быть заметно выше. Airbus также предлагает широкофюзеляжные самолеты, которые производятся и продаются через дочернюю структуру концерна Airbus Executive and Private Aviation.

Широкофюзеляжные VIP-самолеты строятся на базе моделей A330, A340, A350 и A380, на которые устанавливаются дополнительные топливные баки для увеличения дальности полета. Стоимость самолета, как и в случае с Boeing Business Jet, варьируется и зависит от конфигурации и компоновки. Помимо дальнемагистрального Ил-96 российская авиация также может составить конкуренцию европейским и американским авиапроизводителям на рынке узкофюзеляжных бизнес-джетов. Основными конкурентами россиян будут выступать канадский Bombardier, бразильский Embraer, американская Cessna, французская Dassault, а также американский Gulfstream. Надо



сказать, что Gulfstream и корпорация «Сухой» ранее намеревались совместно производить сверхзвуковой пассажирский самолет бизнес-класса, однако компаниям так и не удалось найти инвесторов.

У отечественных самолетов есть ряд существенных преимуществ, которые позволяют им получить некоторую долю на рынке корпоративной авиации, полагают эксперты. «Бизнес-джеты, разрабатываемые на базе российского SuperJet, будут иметь ряд преимуществ по сравнению с Embraer или Bombardier. Основным преимуществом является диаметр фюзеляжа: у SuperJet он больше, а это обеспечит дополнительный комфорт пассажирам в полете», - поясняет главный редактор агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев.

Продажа бизнес-джетов может помочь российским авиастроителям получить дополнительный заработок, однако не решит главной проблемы российской авиации — отсутствия крупных заказов со стороны авиакомпаний. Именно значительные закупки от перевозчиков могут оживить отечественное авиастроение. Пока же ситуация здесь выглядит плачевной.

Источник: Газета.Ru

Неоправданные надежды

Сложно в это поверить, но, скорее всего, уходящий год побьет все антирекорды десятилетия и станет самым худшим за последние девять лет. И хотя окончательные цифры еще не опубликованы, и впереди подсчет «боевого» четвертого квартала, чуда уже не произойдет, а будет лишь весьма незначительная коррекция. Эти мысли касаются сегмента именно бизнес-джетов, ведь поршневые и турбовинтовые самолеты в этом году показывают серьезный рост.

А как все начиналось в начале года, когда GAMA (General Aviation Manufacturers Association) опубликовала отчет по поставкам за 2012 год. На рынке «раздался» коллективный вздох, и буквально все почувствовали, что вот настала решающая пора ключевых

изменений на рынке. Тогда в начале 2013 года в отчете GAMA также «фигурировал» небольшой спад (-3,4%), но при этом ряд факторов ярко иллюстрировал наличие серьезных изменений на рынке.

Но, увы, дальнейшее развитие событий похоронили прибереженные оптимистами доводы о процессах, происходящих на рынках, да и политические катаклизмы еще в начале года выглядели неким призраком. Но в итоге, опуская все факторы, пусть и основополагающие для рынка, мы имеем следующие результаты: 421 бизнес-джет был поставлен за три квартала текущего года (-2.1% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года). А учитывая инсайдерские данные по текущим поставкам в четвертом

квартале, не сложно представить себе итоговую сумму на 31 декабря. Речь может идти о 4-4,5% падения.

Нескорректированные цифры поставок новых бизнес-джетов, предоставленные JETNET в период до середины декабря, показывают, что догнать 2012 год будет трудная задача, однако многие производители стали включать в свои отчеты не «зеленые», как раньше, бизнес-джеты, а полностью укомплектованные, поставленные заказчикам несколько месяцев, а то и лет, назад. В среде аналитиков это вызывает неподдельное раздражение. Считать два раза один и тот же самолет, проводя его в различных отчетах, дурной тон.

В начале года мы надеялись, что даже несмотря на уход с рынка реактивных самолетов Beechcraft, дела будут не столь плачевными. После объявления Cessna Aircraft в апреле 2013 года о сокращении производства, хотя и временного, Mustang, CJ2+, CJ3, CJ4, сразу стало ясно, что надежды улечучиваются. Правда тотальное невезение, которое преследует Cessna Aircraft с тремя новыми программами, вскоре должно закончиться, однако как рынок отреагирует на новые бизнес-джеты, пусть и разных классов, предугадать пока никто не берется. На данный же момент у Cessna просто неприличное отставание в 52% (по данным за три квартала). Мы очень надеемся, что 2014 год станет поворотным в новейшей истории гуру бизнес-авиации с выходом на рынок Citation M2, new Citation Sovereign и new Citation X.

И если с нижним сегментом практически все понятно, и мы даже не будем останавливаться на одноклассниках легкого и сверхлегкого классов, то на противоположном конце рынка борьба идет не на шутку.



продолжение ►

Gulfstream Aerospace продолжает активную борьбу за пальму первенства, немного корректируя прогноз количества поставок с 139 самолетов в начале года до 130 бизнес-джетов в середине и 132 лайнера уже в конце года. Безусловно, флагман G650 делает основную погоду в стане производителя, наряду с «крепьшами» G550 и G450. Преодолев незначительные проблемы в начале поставок флагмана, в настоящее время производитель очень уверенно держит темп, и в будущем году эта тенденция непременно сохранится. Даже небольшой отрицательный результат (относительно первоначальных прогнозов) по итогам года вряд ли отразится на настрое компании.

Что же касается главного конкурента американцев – канадского авиапроизводителя Bombardier, то в прошлом году ему удалось поставить 179 самолетов семейств Challenger, Global и Learjet. Пока же за три квартала Bombardier передала заказчикам 127 самолетов, в том числе первые три Learjet 75. Но что касается именно «оригинальных» Bombardier, то четвертый квартал для этих самолетов из года в год самый продуктивный. И хотя разница в 52 самолета весьма внушительна, скорее всего цифра снижения будет весьма незначительной.

Французский производитель Dassault Falcon, который поставил в прошлом году 66 самолетов, что на три машины больше, чем годом ранее, по состоянию на декабрь 2013 года уже передал заказчикам 59 бизнес-джетов. А это значит, что французы, по всей видимости, станут единственными из производителей, которые закончат этот год в соответствии с прогнозами.

Бразильский Embraer показывает в последние несколько лет примерно одинаковые результаты, поставляя примерно 100 бизнес-джетов в год. Но в



этом году по всем подсчетам количество поставок вряд ли превысит 90 машин. Однако впереди у бразильского производителя весьма сложная работа по завоеванию рынка новыми Legacy 450 и Legacy 500, и здесь перспективы весьма обнадеживающие. Но это будет только в 2014-2015 гг.

А что касается Airbus Corporate Jets и Boeing Business Jeta, то производители самых больших и дорогих бизнес-джетов уже который год не могут превысить результаты прошлого отчетного периода: 9 и 12 машин в 2012 году, 4 и 6, соответственно, были поставлены за три квартала текущего года. Но стоит отметить, что сам формат подсчета самолетов («зеленые» и «укомплектованные») у производите-

лей совершенно разный, к тому же, у американского производителя на конец года намечен ряд ключевых поставок.

Но все вышеперечисленное, это не более чем рассуждения о том, что нас ждет на рынке поставок новых бизнес-джетов. Для подтверждения или опровержения этих мыслей надо дождаться февраля 2014 года, когда выйдет традиционный отчет GAMA, в котором будут отображены не только все поставки новых самолетов (включая турбовинтовых), но и их общая стоимость. Вот тогда и сравним, уже по всем основным критериям, и вынесем свой окончательный вердикт 2013 году.

Бeechcraft продан

Textron Inc и Beechcraft Corporation 26 декабря 2013 года объявили о достижении соглашения по приобретению Beech Holdings, материнской компании Beechcraft, примерно за \$ 1,4 млрд. наличными. Слухи об этой сделке появились еще в прошлую пятницу, однако, видимо, компании решили подождать и объявить о ней сразу после католического Рождества.

«Приобретение Beechcraft – это огромная возможность для расширения нашего бизнеса в сегменте авиации общего назначения», - говорит председатель и главный исполнительный директор Textron Скотт С. Доннелли. «С точки зрения наших клиентов, эта

сделка создаст более широкий выбор самолетов и более широкую сферу услуг ТОиР, причем с теми же высокими стандартами качества и инноваций. Знаковая линейка King Air прекрасно дополняет наши семейства Caravan и Citation Jet, а наша совместная мировая сервисная сеть сможет предложить высочайший уровень услуг, ожидаемых клиентами как Cessna, так и Beechcraft с Hawker».

Билл Бойсчер, генеральный директор Beechcraft, продолжает: «Эта сделка является важным шагом вперед в развитии Beechcraft. Команда Beechcraft неустанно работала, чтобы укрепить наш основной

бизнес и удержать позиции лидера в условиях жесткой конкуренции. Опыт компании Textron в отрасли и готовность инвестировать и поддерживать культовый бренд Beechcraft делают ее идеальной материнской компанией, той, которая поможет нам продолжать работу для наших клиентов и достичь наших бизнес-целей более быстрыми темпами».

В соответствии с условиями сделки, Textron также приобретет сертификаты типа Hawker 4000 и Premier IA. Техническое обслуживание этих самолетов будет продолжаться в заводских сервисных центрах Hawker Beechcraft Services, принадлежащих Beechcraft, и авторизованных сервисных центрах во всем мире, имеющих право работать с Hawker 4000 и Premier. Beechcraft будет продолжать оказывать бесперебойное обслуживание и поддержку всех самолетов Hawker 4000 и Premier.

По оценкам Textron, Beechcraft Corporation в 2013 году получит доход \$ 1,8 млрд. Корпорация планирует финансировать сделку за счет выпуска долговых обязательств на сумму \$ 1,1 млрд.

Держатели долей в Beech Holdings уже одобрили сделку. Ожидается, что процесс приобретения закончится в первой половине следующего года, в случае выполнения обычных условий закрытия сделок, в том числе одобрения регулирующих органов.

Ранее, когда Hawker Beechcraft еще только находился в процессе банкротства, летом 2012 года, глава Textron Скотт Доннелли говорил, что концерн интересуется продаваемыми активами. Тогда Hawker Beechcraft вел переговоры с китайской Superior о продаже за \$ 1,8 млрд.

Финансовым консультантом Textron станет JP Morgan, а у Beech Holdings - Credit Suisse.



Авком-Д подводит итоги года

В 2013 году Авиационно-технический центр «Авком-Д» продолжил наращивать объем ремонтных работ. В частности, показатели по такому ресурсоемкому виду работ как замена силовых установок выросли вдвое по сравнению с 2012 годом. Объем периодических форм ТО бизнес-джетов, проводимых в центре, в 2013 году также значительно увеличился – на 30% по сравнению с предыдущим годом. При этом квалификация инженеров «Авком-Д», использующих самые передовые технологии и оборудование, позволила выйти на беспрецедентный для России уровень – параллельное непрерывное техобслуживание 2-3 самолетов одновременно.

«Проведение работ по техобслуживанию и ремонту бизнес-джетов было бы невозможно без соответствующей сертификации от авиационных властей. В 2013 году «Авком-Д» продлил на 2 года сертификат ФАП-145, который подтвердил высокое качество предоставляемых услуг в области технического обслуживания бизнес-джетов Hawker 700/800, их двигателей и комплектующих. Кроме того, по результатам аудита по ФАП-145 база «Авком-Д» получила возможность проводить различные формы ТО на популярных в России бизнес-джетах Hawker серий 750/850XP», – прокомментировали BizavNews в компании.



В 2013 году компания «Авком-Д» продолжила укреплять свои позиции на международном рынке, положив начало сотрудничеству с мировым лидером двигателестроения Pratt & Whitey Canada. База «Авком-Д» получила сертификат на выполнение всех видов работ на двигателе PT-6, который установлен на 30% от всех турбовинтовых гражданских самолетов в мире. Благодаря сотрудничеству с Pratt & Whitey Canada, «Авком-Д» стал единственным провайдером услуг по техобслуживанию в России и СНГ, компетенция которого позволяет выполнять замену, так называемой, «горячей части» двигателя – наиболее «ответственного» агрегата в работе силовой установки.

Напомним, что в июле 2013 года итальянский производитель Piaggio Aero и «Авком-Д» подписали со-

глашение по организации обслуживания самолетов P.180 Avanti II в России на базе авиационно-технического центра компании. В соответствии с контрактом, компания будет предоставлять полный комплекс услуг по техническому обслуживанию P.180 Avanti II (линейное и базовое). В настоящее время специалисты компании закончили обучение на новый тип воздушного судна, и было приобретено все необходимое оборудование для проведения работ. Немаловажно, что в самолете установлена авионика компании Rockwell Collins (Pro Line 21) и двигатели Pratt Whitney Canada (PT6A-66B). С обеими компаниями «Авком-Д» имеет эксклюзивные соглашения по техническому обслуживанию, что позволяет клиентам получать комплексные услуги, аналогичные службе одного окна.



Вспоминая 2013 год: производители

На 2013 год производители возлагали определенные надежды. Как и предыдущие, 2011 и 2012, он должен был стать ключевым в развороте отрасли. Однако ожидания - это нематериальная вещь, а работать надо здесь и сейчас. В этом году производители анонсировали несколько новых моделей бизнес-джетов, о которых эксперты говорили и ранее, но точных сведений не было. Также несколько новых программ завершили ключевые этапы своей «жизни».

Новенькие

Pilatus PC-24. В рамках выставки EBACE-2013 состоялась официальная презентация новой модели Pilatus Aircraft. Как и предполагали ранее многие эксперты, новый PC-24 стал, впервые в истории производителя, двухдвигательной реактивной машиной. Изначально PC-24 будет предлагаться заказчикам в трех вариантах: VIP (6-8 пассажиров), для местных авиалиний (до 10 пассажиров) и в качестве самолета для медицинской эвакуации. В будущем линейка модификаций будет увеличена.

Самыми главными козырями PC-24 должны стать уникальные взлетно-посадочные характеристики и универсальность применения. По словам производителя, для нового бизнес-джета будет достаточно полосы длиной 820 м (максимальный взлетный вес, уровень моря) и 1350 м (максимальный взлетный вес, 1500 м над уровнем моря), а также он будет способен работать на грунтовых аэродромах. Кроме этого, в наследство от PC-12 ему достанется огромная грузовая дверь в хвостовой части, в которую входит стандартный поддон. По мнению Pilatus, такие характеристики дают компании право создать новый класс бизнес-джетов – супер-универсальный (Super Versatile Jet (SVJ)).



Falcon 5X. На выставке NBAA-2013 французский производитель Dassault Falcon представил самолет и его новое имя – он назван по аналогии с флагманом. Первый полет запланирован на первую половину 2015 года, а ввод в строй – спустя два года в первой половине 2017 года.

Ключевыми особенностями 5X стали широкий пассажирский салон (поперечное сечение больше, чем у G650, высота потолка 1,98 м, а иллюминаторы на 32% больше, по сравнению с Falcon 7X) и новое крыло. Он также будет иметь электродистанционную систему управления (как и флагман), которая впервые на бизнес-джетах Falcon будет также управ-

лять интерцепторами и воздушным тормозом, в то время как новые флапероны (совмещающие функции элерона и закрылка) будут использоваться для управления по крену на высоких скоростях и для увеличения подъемной силы на низких.

Новый 16-местный Falcon 5X будет конкурировать напрямую с G450, а также с Global 5000. Но у него будет значительно ниже вес пустого самолета, более развита аэродинамика и на 10-15% более экономичные двигатели, что вместе позволит снизить расход топлива почти на треть по сравнению с конкурен-

продолжение ►

тами. Falcon 5X не всегда был такой большой или дальнобойный, как представленный на NBAA-2013. Когда Dassault только приступил к первоначальным расчетам конструкции в 2006 году, он задумывался для конкуренции с тогдашними бестселлерами Challenger 300, Gulfstream G250 (теперь G280) и Legacy 600. Но мировой финансовый кризис в 2008 году поставил крест на перспективах суперсредних и небольших самолетов.

Challenger 350. Bombardier в новом самолете оставил планер 300-й модели почти без изменений, установив новые двигатели, авионику и интерьер пассажирского салона. Такой подход модернизации производственной линейки компания уже опробовала на самом младшем представителе семейства Learjet – 40/45, превратив их в Learjet 70/75.

Новый суперсредний бизнес-джет на первых порах не станет заменой своего старшего собрата Challenger 300, и оба самолета будут производиться одновременно. Хотя, по словам представителей производителя, в будущем он, возможно, вытеснит предшественника, который создал класс суперсредних бизнес-джетов и находится на конвейере почти 10 лет, разойдясь по миру в более чем 400 экземплярах. Challenger 350 получит новые более мощные двигатели Honeywell HTF7350, каждый из которых имеет тягу 7323 фунтов (32,57 кН). Внешне новый самолет можно отличить по пассажирским иллюминаторам, которые стали больше, и новым, «скошенным» законцовкам крыльев, за счет чего вырос размах крыльев (похожий дизайн законцовок разработан для самолетов Global 7000/8000).

Nextant G90XT. Американский авиапроизводитель Nextant Aerospace запускает очередной проект по производству кардинально модернизированных

самолетов. Новый проект Nextant - Nextant G90XT - создан на платформе популярного турбовинтового самолета Beechcraft King Air C90 с обновленным планером, двигателями General Electric (GE) H80 и авионикой Garmin G1000. Ожидается, что стоимость самолета (покупка и владение) и его летно-технические характеристики позволят «оживить» уже стареющий парк King Air C90 за счет применения принципиально новых технологий. Предполагается, что Nextant G90XT выйдет на рынок в 2014 году и станет первым в мире восстановленным турбовинтовым самолетом.

В настоящее время Nextant выпускает один тип самолета - легкий 400XT, который изготавливается на базе Hawker 400A/XP. В мае 2013 года сам 400XT подвергся незначительной доработке и поменял имя на 400XTi. Он стал немного тише и получил немного больший пассажирский салон.

В процессе

Learjet 70/75. С разницей в месяц одобрение FAA получили Learjet 75 (14 ноября) и Learjet 70 (12 декабря). Первоначально эти самолеты первые клиенты должны были получить в середине года.

Реализовав эти два проекта, Bombardier надеется обновить свое предложение в сегменте легких бизнес-джетов. Более мощные двигатели Honeywell TFE731-40BR, кабина экипажа Vision на базе авионики Garmin G5000 и новый интерьер должны вдохнуть новую жизнь в проблемный сегмент деловой авиации. Согласно базе данных Flightglobal Ascend Online, Learjet 75 является более популярным среди двух родственных самолетов: Learjet 75 имеет в портфеле заказов 39 машин, и некоторые уже эксплуатируются, в то время как Learjet 70 собрал только 10 заказов.



Learjet 85 готов к первому полету

Learjet 85. «Тяжелый» проект Learjet 85 стал испытанием для Bombardier. Задумав реализовать программу композитного бизнес-джета, канадцы рисковали наступить «на грабли» Hawker 4000. Именно революционность самолета уже не раз откладывала программу, и причиной практически всех задержек становилась композитная конструкция бизнес-джета.

Но в этом году компания усиленно готовилась поставить точку на важном этапе – первом полете самолета. Тем не менее, все подготовительные работы (выкатка, первые запуски двигателей, пробежки) проходили в тайне, по крайней мере, мы о них узнавали из сторонних источников. Представители

продолжение ►

же Bombardier, комментируя текущую ситуацию с проектом Learjet 85, заявляют только то, что новый самолет впервые поднимется в воздух до конца 2013 года. А до его конца осталось всего несколько дней. Learjet 85 может разместить на борту до 8 пассажиров. Заявленная дальность полета составит 5556 км. Стоимость самолета - \$17.1 млн. в ценах 2013 года.

Citation M2, Sovereign+ первыми из когорты новых самолетов американского производителя получили сертификаты типа. Cessna очень старалась успеть получить одобрение до конца года, и ей это удалось. Правда, бросив все силы на эти самолеты, производителю пришлось пожертвовать другими программами. В число таких «неудачников» попал новый Citation X, сертификацию которого отложили на первый квартал 2014 года.

Наверно в Cessna, расставив приоритеты, решили, что введение в строй M2 и Sovereign+ даст большой экономический эффект, ведь 2013 год стал для производителя провальным в смысле зарабатывания денег.

Legacy 450/500. Эти программы Embraer в 2013 году опять преследовали задержки. В апреле президент Embraer Executive Jets Эрнест Эдвардс (кстати, он работает на этой должности до конца 2013 года, а потом уходит на пенсию) сообщил, что процесс сертификации Legacy 500 скорее всего закончится в середине 2014 года. И если Embraer будет придерживаться нового графика программы Legacy 500, то задержка относительно первоначальных планов составит примерно два года. Тем не менее, в 2013 году компания запустила в воздух еще два опытных самолета, и сейчас сертификационные испытания идут полным ходом. Про младший Legacy 450 особых новостей в 2013 году



не было, так как компания только собирает первый прототип.

HondaJet. Этот проект в 2013 году отметил 10-летие, что довольно непривычно для рынка авиации общего назначения. Под конец года Honda Aircraft смогла сертифицировать двигатель HF120, который разрабатывался специально для этого легкого бизнес-джета. И, завершив этот процесс, производитель вышел на финишную прямую, ведь именно двигатель стал «якорем» этого проекта.

В последнюю неделю 2013 года производитель также получил положительный ответ на свою сертификационную заявку и уже в первом квартале 2014 года рассчитывает завершить процесс сертификации.

Первые шаги

В 2013 году первые шаги на рынке сделали несколько новых и обновленных самолетов. Рассматривать только что сертифицированные Learjet 70/74 и Cessna смысла нет, так как следующий год покажет их потенциал. В такой же ситуации находится

SSJ100VIP, хотя в следующем году он может оказаться сразу в нескольких российских госструктурах.

Gulfstream ввел в эксплуатацию G280 и G650. За год с начала поставок новых бизнес-джетов компания смогла поставить около 15 G280 и почти 50 G650. И если план по младшей модели был ожидаем и вполне соответствует спросу, то флагман немного «подпортил» кровь производителю в начале года. Тогда пришлось на время прекратить поставки серийных самолетов из-за необходимости доработки уже готовых самолетов до сертифицированной конфигурации. Однако к концу года компании удалось наверстать потерянный темп и минимизировать отставание от графика поставок.

В 2013 году свой путь начали две модификации популярного 2000-го семейства от Dassault – Falcon 2000S и Falcon 2000LXS. Получив сертификат EASA и FAA весной, новые самолеты начали поставляться клиентам. В 2013 году производитель передал заказчикам более 10 самолетов 2000S и примерно столько же 2000LXS.

В следующем 2014 году многие самолеты из второй категории (которые в процессе) начнут поставляться клиентам и, по мнению многих экспертов, это будет способствовать росту на рынке новых самолетов. Именно задержки новых программ, наравне с рыночной конъюнктурой, в последние годы стали тормозом поставок бизнес-джетов.

Также в 2014 году аналитики ждут анонсов обновленных моделей Gulfstream G450 и Challenger 605. И одним из главных событий 2013 года стоит назвать завершение процесса банкротства Hawker Beechcraft, довольно успешный год для обновленной Beechcraft и приобретение ее под конец года Textron.

Вспоминая 2013 год: отечественный рынок

Для российского рынка бизнес-авиации уходящий год смело можно назвать годом инфраструктурных проектов. Часть из них уже удачно реализована, остальные находятся в стадии реализации. В любом случае, итоги 2013 года позволяют надеяться на начало бурного развития в России не только бизнес-перевозок, но и инфраструктуры. А это означает инвестиции, создание рабочих мест и комплексное развитие сегмента в целом.

Самым главным событием в 2013 году, безусловно, стало открытие Центра Бизнес Авиации «Пулково-3». Ввод в эксплуатацию столь значительного и дорогостоящего объекта аэропортовой инфраструктуры - новый этап развития бизнес-авиации, как в Санкт-Петербурге, так и в Российской Федерации. Центр Бизнес Авиации «Пулково-3» ориентирован на комплексное предоставление услуг. Одной из важнейших услуг ЦБА «Пулково-3» является предо-

ставление места стоянки для воздушного судна. Общая площадь перрона составляет более 63 000 кв.м. В настоящее время перрон позволяет принимать до 28 воздушных судов одновременно. Постоянный рост количества рейсов подчеркивает необходимость скорейшего ввода в эксплуатацию ангарного комплекса (третья очередь), что позволит предоставлять клиентам «Пулково-3» услуги по хранению воздушных судов в ангаре и увеличит количество одновременно обслуживаемых воздушных судов до 46. Ангарный комплекс площадью более 7 000 кв.м. способен разместить три воздушных судна класса Boeing-737, также в рамках этого проекта будет построен гараж-стоянка для спецтехники площадью 1 052 кв.м. и насосная станция пожаротушения. Ангарный комплекс предназначен для хранения и технического обслуживания практически всех современных типов воздушных судов бизнес-авиации.

В 2013 году как никогда много говорили, анонсировали и строили для вертолетной инфраструктуры. Видимо действительно винтокрылые машины уже прочно вошли в обиход и из разряда роскоши плавно переходят в привычный вид транспорта, при этом где-то даже доступный.

В мае 2013 года на крыше третьего павильона выставочного центра «Крокус Экспо» открылся первый в стране хелипорт, принимающий и обслуживающий гражданские вертолеты. С бизнес-залом, зоной досмотра и регистрации, в общем, все как полагается в цивилизованной вертолетной гавани.

Почти параллельно в Шереметьево также стало возможно прилететь на вертолете. Запущенная в тестовую эксплуатацию в конце 2012 года, весной 13-го была открыта современная вертолетная площадка. Строительство площадки стало очередным этапом в реализации концепции развития сегмента бизнес-авиации в аэропорту Шереметьево, осуществляемой компанией «Авиа Групп». Генеральный директор «Международного аэропорта Шереметьево» Михаил Василенко и Генеральный директор компании «Авиа Групп» Михаил Семенов особо подчеркнули, что в современных условиях перегруженной транспортной инфраструктуры мегаполиса и московского региона вертолетное сообщение будет востребовано и, соответственно, активно развиваться. В будущем партнеры («Авиа Групп» владеет в проекте долей в 74%, остальные 26% принадлежат Шереметьево) не исключают возможности строительства дополнительных площадок, однако все это напрямую зависит от спроса на данные услуги. Ожидается, что пропуск-



продолжение ►

ная способность вертолетной площадки составит 10-15 рейсов в день, тогда как общий бизнес-трафик в аэропорту сейчас составляет 25-30 рейсов в день, половина которых приходится на «Авиа Групп».

А на прошедшей в сентябре выставке Jet-Expo 2013 Центр бизнес-авиации «Внуково-3» анонсировал свой план реализации вертолетного сообщения. Вертодром планируется расположить на удалении от глиссады, обеспечив хороший подход со стороны области. «Мы специально делаем таким образом, чтобы он не мешал работе первой и второй полосы», – заявил совладелец аэропорта Виталий Ванцев. По его словам, сейчас вертолеты во «Внуково» приземляются прямо на полосу, что занимает времени даже больше, чем посадка самолета. Пересадка из частного вертолета в частный самолет во «Внуково» сегодня может занимать до 20 минут, что, по оценкам директора аэропорта, «нельзя назвать комфортом». Инвестиции в новый проект составят порядка \$30 млн. Реализован он будет в 2015 году.

И самое главное российское вертолетное событие произошло в декабре. В Москве была запущена первая очередь вертодрома «Хелипорт «Москва», который после окончательного ввода в эксплуатацию через два года может стать крупнейшим вертолетным комплексом в Европе. Основное отличие «Хелипорт «Москва», расположенного в живописной Мякининской пойме, от аналогичных объектов в России то, что новый комплекс станет настоящим многопрофильным авиационным центром, где будут построены четырехзвездочный отель, офисы, рестораны, яхт-клуб и спортивно-развлекательный центр. По замыслу инвесторов, «Хелипорт «Москва» станет первым полноценным вертолетным мульти-центром, который будет осуществлять полный комплекс услуг в этой сфере, начиная от доступных услуг



авиатакси, продажи и аренды малой авиатехники, заканчивая квалифицированным обслуживанием и обучением пилотов-любителей. Планируется, что через два года вертодром сможет принять до 220 вертолетов.

Также декабре 2013 года о своих планах строительства, но уже Центра бизнес-авиации в аэропорту Раменское, заявила и ГК «АВКОМ». ГК АВКОМ-Д в лице Jet Travel Club в партнерстве с ОАО «ТВК «Россия», а также при участии отечественных операторов деловой авиации начала работы по созданию на аэродроме «Раменское» центра АОН и деловой авиации. В настоящий момент уже создано целевое предприятие – Международный Центр Деловой Авиации (МЦДА), арендован на долгосрочной основе (49 лет) участок земли, ведутся работы по реконструкции зданий и сооружений для обеспечения работы центра и сертификации производственных объектов. МЦДА будет осуществлять весь комплекс

работ по обслуживанию АОН и деловой авиации, включая обслуживание воздушных судов и пассажиров, ТОиР, подготовку и обучение экипажей. По замыслу партнеров, одной из задач МЦДА будет отработка типовых технологий создания и функционирования центров АОН для разработки отраслевых рекомендаций по созданию типовых центров АОН в инфраструктуре региональных аэропортов РФ с дифференциацией таких центров по объемам работ и минимизацией расходов на создание таких центров, что представляется совершенно необходимым для качественного улучшения аэропортового обслуживания АОН и развития частной и корпоративной авиации в стране.

Также мы не смогли пройти мимо важнейшего события на отечественном рынке ТОиР. В августе 2013 года в Казани было подписано соглашение между

продолжение ►

Bombardier Aerospace и «Тулпар Техник» о назначении последнего авторизованным сервисным центром производителя по обслуживанию бизнес-джетов. Изначально в договоре речь идет о двух наиболее популярных в России моделях Bombardier – Challenger 300 и Challenger 850. И уже в следующем году канадская компания расширит полномочия «Тулпар Техник» и на бизнес-джеты типа Challenger 605 и линейку Global.

Аналогичное соглашение, но по обслуживанию самолетов P.180 Avanti II в России было подписано итальянским авиапроизводителем Piaggio Aero и авиационно-техническим центром Авком-Д.

Что же касается бизнес-трафика за минувший год, то мы старались ежемесячно проследить динамику. В принципе, предполагаемый рост в 2,5% будет закономерен, особенно на фоне негативной статистики из Европы. И если количество самолетовылетов приблизительно осталось на уровне 2012 года, то пассажиропоток в этом году «подрос», что является

яркой иллюстрацией довольно неплохой ситуации на отечественном рынке бизнес-перевозок.

Также стоит упомянуть о первых шагах по выходу на рынок России «нашего» зарубежного оператора. Речь идет о консолидации авиационных активов Геннадия Тимченко в компании «А-Групп» и возможном получении сертификата эксплуатанта в 2014 году одной из структур группы. Скорее всего, новый перевозчик будет создан на базе Airfix Aviation.

«Мы хотим к следующему году иметь российскую «дочку». Важно, чтобы не только спортивные команды, но и другие наши клиенты беспрепятственно передвигались и по России», - говорит генеральный директор «А-Групп» Евгений Андрачников в интервью Forbes. Отвечая на вопрос, планируется ли покупка авиакомпании с уже действующим сертификатом эксплуатанта, или же она будет создаваться с нуля, он сказал, что скорее всего будет выбран второй вариант. Если забежать немного вперед, то эксперты отмечают

значительный потенциал отрасли деловой авиации в России и странах СНГ: согласно ежегодному прогнозу Bombardier, охватывающему период с 2013 по 2032 г., на отечественный рынок будет поставлено 1570 бизнес-джетов, а их общий парк составит 1925 единиц. Для сравнения: в 2013 г. совокупный флот бизнес-джетов на постсоветском пространстве составляет всего 4% от общемирового, что в переводе на цифры не превышает 550 самолетов.

Среди ключевых драйверов дальнейшего роста рынка аналитики Bombardier Aerospace выделяют стабильность цен на продукцию нефтегазового сектора, доходы от которого составляют 50% в российском федеральном бюджете, вступление России в ВТО, проведение Олимпиады-2014, рост ВВП (в среднем на 3,1% в течение ближайших 20 лет). Кроме того, в Bombardier смело предполагают, что Россия может стать «движущей силой мирового рынка бизнес-авиации» при условии, что текущие регулятивные барьеры будут постепенно демонтированы. Другим стимулом к дальнейшему развитию рынка аналитики компании называют рост долларовых миллиардеров. Однако этот драйвер развития несет, скорее, негативный оттенок, так как на экономически развитых рынках (согласно тому же прогнозу) процветание деловой авиации обусловлено ростом прибыли корпораций и глобализацией экономики.

Кстати, аналитики Bombardier отмечают высокий потенциал отечественной деловой авиации не только в перспективе до 2032 г., но и в настоящее время. Согласно их исследованиям, по итогам 2012 г. Россия и страны СНГ стали третьим регионом в мире (после Северной и Латинской Америки) по объему заказов на бизнес-джеты (с долей в 22% от общемирового портфеля). Наиболее востребованными среди российских покупателей традиционно остаются самолеты среднего и высшего ценового сегмента.



Avinode Business Intelligence Newsletter



Представляем обзор Avinode о состоянии глобального рынка бизнес-авиации.

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

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

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Ключевые показатели мирового рынка
- Индекс спроса бизнес-джетов в Северной Америке и в Европе
- Индекс стоимости летного часа бизнес-джетов в США и Европе
- Стоимость летного часа Learjet 60

Avinode в своем бюллетене выделяет следующие категории бизнес-джетов:

Light Jets

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

Midsized Jets

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

Heavy Jets

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

Ключевые показатели рынка

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

	US	Europe
Business Jet Flights*, last 14 days	61 789	15 966
Business Jet Flights*, YoY change	-7.4% ↓	+2.1% ↑
Avinode Demand Idx, last 14 days	+36.5% ↑	+75.9% ↑
Avinode Pricing Idx, last 14 days	-0.01% →	-0.01% →

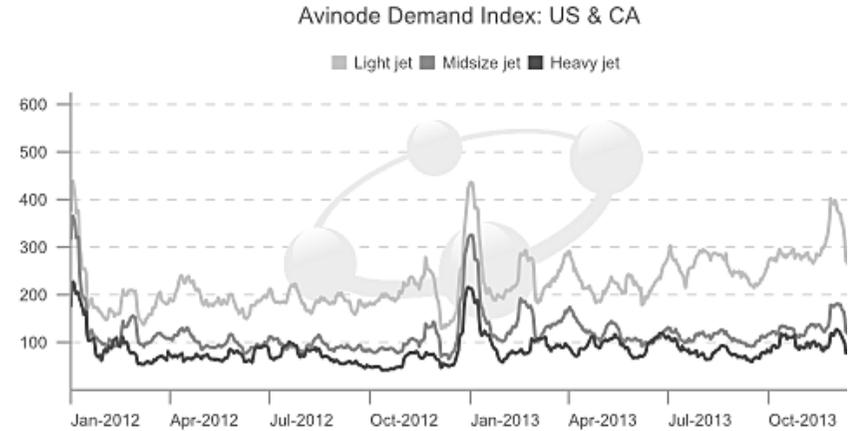
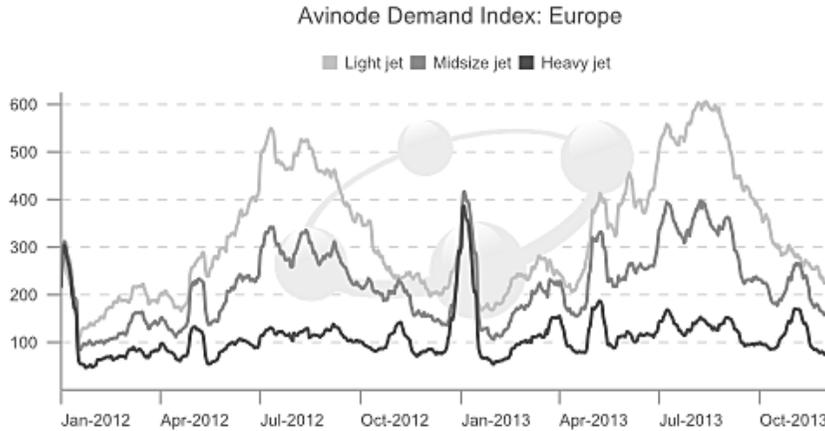
* = Actual flights recorded by FAA/Eurocontrol

продолжение

Индекс спроса

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

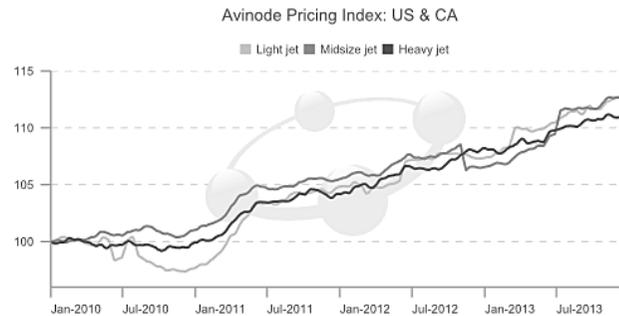
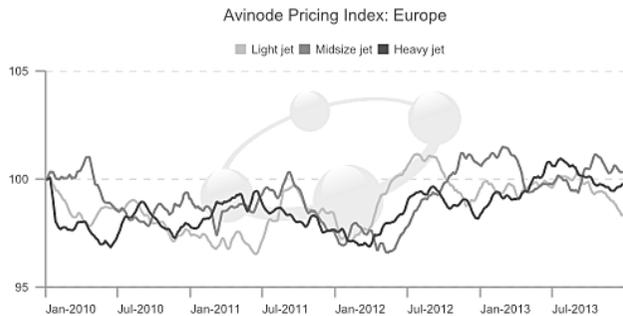
Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR.



Индекс стоимости летного часа

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

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



Стоимость летного часа популярных самолетов

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

В ротации будут рассматриваться следующие модели самолетов:

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

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

