



Вся минувшая неделя сопровождалась в той или иной степени «олимпийскими» новостями. И если общий фон был весьма предсказуем – последние штрихи к большому наплыву гостей и участников Олимпиады и готовность аэропорта к работе в непривычных для себя условиях большого пассажиропотока, то для бизнес-авиации предололимпийская суматоха омрачилась рядом серьезных скандалов. Появившаяся несколько недель назад информация о существенном увеличении стоимости обслуживания бизнес-джетов, славно закамуфлированном под «пакет услуг», значительно охладила пыл многих операторов, которые посчитали, что собственный имидж дороже краткосрочной прибыли, и отказались от полетов в Сочи, найдя уважительные причины. Но дело даже не в этом. Пусть «защитники» таких мер не говорят, что такой подход вызван исключительно необходимостью, и основной задачей является «разгрузка неба» в пользу регулярных рейсов. Желание заработать понятно, но «отечественный вариант» - это что-то новое на рынке. Организаторы этих «поборов» рассчитывали, что желание увидеть Олимпийские баталии для некоторых станет приоритетным, а стоимость вторичным фактором. Как бы не оправдывался хозяин олимпийских аэропортов – «Базэл Аэро», но многочисленным российским изданиям так и не был дан понятный и аргументированный комментарий по сложившейся ситуации.

Что же касается остальных новостей, то неделя выдалась весьма спокойной. Вертолетные производители начинают готовиться к традиционной выставке Heli Expo, которая стартует в конце февраля в США. В этом году ожидается ряд премьер как полностью новых, так и модернизированных машин, и в борьбе за клиентов производители приготовили множество сюрпризов.



Незавидная судьба R66 в Европе

В деле, поданном американским вертолетостроителем в апелляционную коллегию EASA, выражается обеспокоенность последней серией счетов EASA, выставленных за сертификацию R66

стр. 18



Textron видит синергетический эффект

Приобретение Beechcraft, кроме экономии, даст Textron возможность пересадить владельцев Hawker на бизнес-джеты Cessna Citation, когда тем придет время менять самолеты

стр. 19



Сочи решил заработать на бизнес-авиации

Во время Зимних Олимпийских игр аэропорт Сочи будет собирать за обслуживание каждого прилетающего бизнес-джета по \$ 64 тыс., а за несоблюдение графика – еще и штрафовать

стр. 20



Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации.

За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: -30,5%; Индекс спроса в Европе: -1,6%

стр. 21



ДОСТУПЕН ДЛЯ ПОЛЕТОВ

Gulfstream G280

За «Крылья России» поборются семь бизнес-операторов

В начале февраля в Москве состоялось заседание Организационного комитета авиационного конкурса «Крылья России», на котором были определены авиакомпании – соискатели премии в одиннадцати номинациях. В ближайшее время члены Экспертного совета начнут ознакомление с итогами работы претендентов в 2013 г., а в конце марта тайным голосованием определят победителей и лауреатов конкурса. Церемония награждения пройдет 7 апреля в Москве.

В состав Экспертного совета вошли компетентные специалисты из числа представителей законода-

тельной и исполнительной власти, авиационного бизнеса, общественных организаций и средств массовой информации, а также заслуженные деятели гражданской авиации и независимые эксперты.

В номинации «Авиакомпания года — оператор деловой авиации» борются за звание лучшей будут:

- ОАО «АК БАРС АЭРО»
- ООО «АЭРОЛИМУЗИН»
- ООО Авиационное предприятие «Газпром авиа»
- ЗАО «Авиакомпания «Меридиан»
- ОАО Авиакомпания «РусДжет»
- ООО Авиакомпания «Сириус-Аэро»
- ООО Авиакомпания «Тулпар Эйр»

В прошлом году в этой номинации участвовали шесть компаний: 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».

Премия «Крылья России» — единственное профессиональное рейтинговое мероприятие, позволяющее объективно оценить деятельность российских авиакомпаний по целому ряду показателей. Основными задачами премии являются привлечение внимания общественности к достижениям российских авиакомпаний в условиях жесткой конкуренции, содействие развитию профессионального сообщества гражданской авиации России, повышение престижа гражданской авиации России в глазах международного авиационного сообщества и создание благоприятного инвестиционного климата в отрасли.



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

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

Embraer и ABS Jets – партнеры в Сочи

Embraer Executive Jets и чешский провайдер ABS Jets объявили о совместной работе в период проведения XXII зимних Олимпийских Игр в Сочи. Совместная команда технических специалистов будет находиться в аэропорту Адлер и при необходимости сможет оперативно переместиться в другие аэропорты, занятые в обслуживании «олимпийского» бизнес-трафика (Краснодар, Геленджик и Анапа). В случае возникновения технических проблем любые запасные части для бизнес-джетов смогут быть доставлены в течение всего нескольких часов из Москвы или Праги, где располагаются центры технической поддержки Embraer.

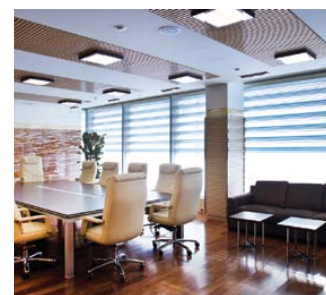
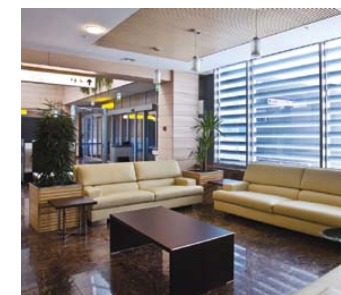
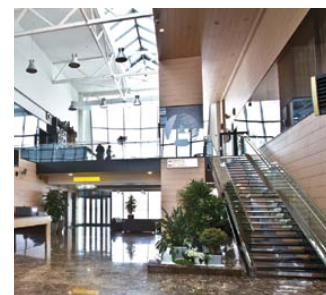
В компаниях подсчитали, что более трети самолетов, прилетающих на Олимпиаду в Сочи, будут бизнес-джеты бразильского авиапроизводителя. Специально для Игр персонал будет укомплектован не только техническими специалистами, но и переводчиками.

Также в период проведения Олимпийских Игр ABS Jets возьмет на себя часть брокерских функций и будет управлять всеми производственными процессами через свою штаб-квартиру в Праге.

По словам генерального директора ABS Jets Владимира Петака, «олимпийское партнерство» еще больше сблизит две компании и положит начало нового этапа сотрудничества. «Сейчас ABS Jets является авторизованным сервисным центром Embraer для всех типов бизнес-джетов. Кроме этого, более половины парка нашей компании также состоит из самолетов бразильского авиапроизводителя, и серьезная работа на столь значимом международном спортивном мероприятии — для нас очередная возможность продемонстрировать всем клиентам, что кооперация с бразильским партнером делает нас сильнее во всех отношениях», - комментирует г-н Петак.



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

R44 обслуживат в «Северном»

Авиакомпания «АэроГео» продолжает расширять сферу своей деятельности по техническому обслуживанию авиационной техники на посадочной площадке «Северный». С 28 января 2014 года «АэроГео», помимо уже выполняемых видов работ, приступает к техническому обслуживанию вертолетов Robinson R44 Raven I, II по формам 2200 часов, 12 лет.

«Ранее от Урала до Дальнего Востока ни одна авиакомпания не имела сертификата на выполнение такого вида работ», - комментируют в компании. Компания «АэроГео» — официальный дилер американской вертолетной компании Robinson Helicopter Company с 2008 года. Ранее сертификаты на техническое обслуживание компания получила и на вертолет Robinson R66.

Посадочная площадка «Северный» входит в состав нового авиационного комплекса «АэроГео». В настоящее время уже введены в эксплуатацию несколько



объектов нового комплекса, включая ангары для хранения вертолетов различных классов, перрон для обслуживания и стоянки воздушной техники, а также гостиницу для экипажей. Сейчас заканчиваются работы по строительству взлетно-посадочной полосы длиной в 1,1 км. (на данный момент в строительство полосы уже вложено более 150 млн. рублей.).

Компания «АэроГео» была создана в 2005 году в Красноярске. Основным видом деятельности компании являются: перевозка пассажиров и грузов, аренда и техническое обслуживание воздушных судов. Парк компании включает 38 единиц техники. Это вертолеты R-44 производства Robinson Helicopter Company, Bell-407, Eurocopter AS 350 B3 и EC120B, Ми-8Т; Ми-8АМТ, Ми-8МТВ, Ми-2, а также самолеты Ан-2, Ан-3Т, Cessna-208В и Cessna 206Н. Авиакомпания выполняет социально-значимые перевозки пассажиров и грузов в самых труднодоступных регионах Красноярского края, республики Тува и Хакасии.



Бережливый уход

УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

LEA добавляет три новых самолета

Британский оператор London Executive Aviation сообщает об очередном пополнении своего парка. В январе компания получила сразу три новых бизнес-джета: Bombardier Challenger 300, Embraer Legacy 600 и Legacy 650.

Challenger 300, (бортовой номер G-VCAN), который базируется в аэропорту города Бристоля, недавно совершил гастрольный тур по Азии, в том числе в Ханой и Хошимин (Вьетнам), Сием Рип (Камбоджа), Янгон (Мьянма), а также на Мальдивские острова. Именно с этими новыми направлениями компания связывает рост перевозок в текущем году.

Embraer Legacy 600, (бортовой номер G-PEPI), будет базироваться в Лондоне, а новый Embraer Legacy 650 получил «прописку» на острове Мэн и будет эксплуатироваться в интересах владельца, с возможностью выполнения чартерных рейсов. Как ожидается, доля «внеевропейских направлений» в общем бизнесе компании уже в 2014 году вплотную подойдет к отметке в 40%, а общее количество рейсов должно увеличиться на 10-12%.

В настоящее время London Executive Aviation является крупнейшим бизнес-оператором в Великобритании. Компания работает в различных сегментах бизнес-авиации, включая бизнес-чартеры и управление воздушными судами. Парк воздушных судов London Executive Aviation состоит из самолетов различных типов и пассажироместности: Dassault Falcon 900EX, Embraer Legacy 600/650, Bombardier Challenger 300, Cessna Citation Excel, Cessna Citation II/Bravo, Cessna Citation Mustang, Beechcraft King Air 200. В настоящее время London Executive Aviation является самым крупным оператором самолетов Embraer Legacy 600/650 в Европе.

До конца года Boeing Business Jets поставит еще BBJ 787-8

На прошлой неделе Boeing Business Jets (100% дочернее предприятие Boeing) поставил заказчикам сразу два бизнес-джета BBJ 787-8 с разницей всего в три дня. Таким образом, производитель уже передал клиентам три самолета и планирует до конца года поставить еще три аналогичные машины.

В ноябре Boeing выкатил из цеха окончательной сборки в Сиэтле первый самолет Boeing 787 в VIP-конфигурации, предназначенный для Abu Dhabi Amiri Flight – Presidential Flight Authority (бортовой номер A6-PFC), осуществляющей перевозку первых лиц ОАЭ. Лайнер передан заказчику в конце прошлого года, после чего Dreamliner VIP отправился в один из центров комплектации интерьеров. А в январе 2013 года свои бизнес-джеты получили американский клиент (бортовой номер N28MS), который приобрел самолет через компанию Sky Blue Holdings, в свою очередь взявшей лайнер в лизинг через IFLC

(эксплуатировать самолет в интересах клиента будет Jet Aviation Flight Services), и Министерство финансов Саудовской Аравии (бортовой номер HZ-MF7).

Все первые лайнеры были поставлены в «зеленой» конфигурации. Президент Boeing Business Jets Стив Тейлор никогда не раскрывал клиентов, с кем были проведены предварительные переговоры о покупке нового самолета семейства BBJ, однако считает, что количество заказчиков позволяет компании активно работать над этим проектом. В компании считают, что VIP Dreamliner станет хитом на рынке широкофюзеляжных бизнес-джетов.

Также в 2014 году катарскому заказчику будет передан и первый полностью укомплектованный BBJ747-8. На сегодняшний день Boeing Business Jets имеет заказы на 13 самолетов BBJ 787-8. Всего же в мире эксплуатируется более 400 самолетов производителя.



Меридиан готовится к IS-BAO

04 февраля 2014 года в авиакомпании «Меридиан» проведен семинар, посвященный особенностям подготовки к сертификации на соответствие требованиям Международного стандарта IS-BAO (stage II). Семинар проводился на базе компании приглашенным аудитором, имеющим действующую аккредитацию International Business Aviation Council (IBAC). На занятиях были рассмотрены критерии оценки соответствия эксплуатантов требованиям международного стандарта, требования к локальным нормативным документам оператора, вопросы поддержания в рабочем состоянии системы управления безопасностью полетов и системы менеджмента качества.

В рамках проводимых мероприятий была осуществлена оценка текущего состояния систем менеджмента эксплуатанта, выработаны рекомендации по совершенствованию действующих процедур. Сертификация авиакомпании «Меридиан» на соответствие требованиям IS-BAO (stage II) позволит перевозчику в очередной раз подтвердить свое строгое соответствие современным международным требованиям, продемонстрировать устойчивость функционирования системы управления безопасностью полетов и свою нацеленность на предоставление качественных услуг.

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

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

GainJet теперь с Legacy 600

Базирующаяся в Афинах компания GainJet приобрела 13-местный Embraer Legacy 600, который стал новым типом в парке оператора. Бизнес-джет (бортовой номер SX-DGM) прибыл в распоряжение оператора 28 января 2013 года и внесен в свидетельство эксплуатанта GainJet. SX-DGM был приобретен на вторичном рынке (самолет 2007 года выпуска), и перед началом эксплуатации он прошел капитальный ремонт и получил обновленный салон. С февраля 2014 года лайнер станет доступен для выполнения чартерных рейсов из аэропорта Афин, где он и будет базироваться в дальнейшем.

«Мы серьезно взяли за расширение своего присутствия на рынках североафриканских государств, Восточной Европы и стран Ближнего Востока, где на протяжении всего 2013 года наблюдали существенный рост спроса на чартеры. В дальнейшем мы планируем также приобретать воздушные суда, которые смогут выполнять рейсы на достаточно большие расстояния. При этом перед вводом в эксплуатацию

каждый самолет будет получать обновленный интерьер. Скорее всего, речь будет идти о самолетах Bombardier Challenger 604 и Embraer Legacy 600, несколько предложений по приобретению мы уже обсуждаем и в ближайшем будущем точно определимся с количеством самолетов и сроками поставки. Не исключено, что уже в текущем году мы сможем забазировать один из наших самолетов в России», - прокомментировали в компании.

Всего же парк GainJet насчитывает около двадцати самолетов: G550, G200, G450, Global Express, Challenger 604, Boeing 737VIP (Classic) и Boeing 757VIP. И уже в первом квартале 2014 года GainJet станет обладателем новейшего Gulfstream G650. В настоящее время самолеты перевозчика базируются в Афинах, Лутоне, Женеве, Кувейте и Дубай. Менеджмент перевозчика уверен, что сейчас базирование самолетов вне Греции (за некоторым исключением) – один из самых верных шагов по сохранению бизнеса компании.



VistaJet становится ближе к США

Китайская лизинговая корпорация Minsheng Financial Leasing закрыла сделку по приобретению самолета Bombardier Global 5000 для VistaJet, который вскоре будет поставлен оператору. Впервые в истории VistaJet, самолет будет зарегистрирован в США, что станет фактически началом экспансии на североамериканский рынок бизнес-перевозок.

О своих планах работы в США в VistaJet рассказали в сентябре 2013 года, и уже в марте 2014 года компания планирует начать полеты в США с весьма внушительным парком воздушных судов, включающим 12 самолетов Bombardier Global. Стратегическим партнером VistaJet в США станет компания Jet Aviation Flight Services, которая и будет управлять воздушными судами, благодаря наличию американского свидетельства эксплуатанта. Основным бизнесом партнеров станет продажа блок-часов и выполнение чартеров.

Комментируя выход на американский рынок, глава VistaJet Томас Флор приоткрыл детали будущего проекта: «Операции в США будут осуществляться через Jet Aviation, также нашим новым партнером в проекте станет глава компании Wheels Up Кенни Дихтер, со своей уникальной концепцией долевого владения. Первоначальная цель VistaJet на американском рынке – продажа 5000 летных часов для 12 самолетов или около 40 клиентов в первый год работы. Первоначально наш американский парк, управляемый Jet Aviation, будет состоять из 12 бизнес-джетов Bombardier Global. В долгосрочной перспективе, в течении пяти-десяти лет, мы планируем увеличить флот до 50 самолетов». Кенни Дихтер считает, что планы VistaJet весьма реальны и продажа каждому клиенту не менее 100 блок-часов – это минимум, на который европейский оператор может рассчитывать. По мнению г-на Дихтера, средняя продажа будет составлять около 150 блок-часов.

TAG Farnborough хочет контролировать воздух в районе аэропорта

TAG Farnborough Airport объявил о начале общественных консультаций по изменению класса воздушного пространства в районе аэропорта. До 2 мая 2014 года представители общественности и другие заинтересованные стороны смогут рассмотреть предлагаемые планы и оставить отзыв о потенциальных изменениях в структуре воздушного пространства на специальном веб-сайте.

Представители TAG Farnborough Airport предлагают обратиться в Управление гражданской авиации Великобритании (CAA) с целью внедрения новой конфигурации воздушного пространства в непосредственной близости от аэропорта. В настоящее время аэропорт работает в классе воздушного пространства

G (неконтролируемое воздушное пространство), которое используется совместно с другими аэропортами и в котором сосредоточена активность авиации общего назначения.

Целью TAG Farnborough Airport является создание новой операционной среды с элементами контролируемого воздушного пространства, где все пользователи воздушного пространства получают предсказуемость и согласованность. В целом, в случае реализации этого плана в районе аэропорта, наряду с повышением эффективности и безопасности можно будет еще больше снизить уровень шума и выбросы CO₂, тем самым улучшив состояния окружающей среды.



«Предлагаемая структура воздушного пространства создаст более четкие и эффективные траектории полета, при которых избегаются загруженные районы. Самолет также может быстрее набрать высоту, что еще больше снизит уровень шума около населенных пунктов», - сказал Брэндон О'Рейли, генеральный директор TAG Farnborough Airport. «Мы призываем местное сообщество отозваться на наше предложение».

Все отзывы, собранные в ходе консультаций, будут проанализированы и, при необходимости, использованы для изменения структуры воздушного пространства, перед отправкой в CAA.

Al Bateen вновь растет

Al Bateen Executive Airport, входящий в группу Abu Dhabi Airports Company (ADAC), подвел итоги за 2013 год. Почти по всем направлениям бизнеса аэропорт показывает впечатляющие результаты. Так, например, трафик бизнес-авиации год к году вырос на 18%. Коммерческая авиация за этот период «выросла» на 6%. Общее количество взлетно-посадочных операций в течение 2013 года вплотную приблизилось к отметке в 4000.

В течение 2013 года администрация аэропорта продолжала реализовывать ранее запланированные проекты, включая строительство дополнительных парковочных мест для самолетов, а также ангаров для ТОиР и парковку для автомобилей. В конце минувшего года в аэропорту появился новый VIP зал и отель. Кроме этого, в Al Bateen Executive Airport продолжают развивать и вспомогательные услуги для клиентов аэропорта, через партнерские отноше-

ния с ведущими поставщиками услуг. Так, в марте 2013 года в кооперации с Falcon Aviation Services был открыт крупный клининг-центр, единственный в своем роде в регионе. Помимо классической уборки салонов в нем предлагается и капитальная чистка интерьера и его ремонт. А в феврале 2013 года компании ADAC (Abu Dhabi Airports Company) и GateGourmet (швейцарский провайдер услуг VIP-кэйтеринга) объявили об открытии в Al Bateen Executive Airport современной фабрики бортового питания для бизнес-авиации (цех общей площадью в 770 кв.м.).

Al Bateen Executive Airport – один из самых молодых и динамично развивающихся аэропортов региона. В среднем ежегодный прирост бизнес-трафика составляет порядка 30%. В течение года клиентами аэропорта становятся до 60 новых бизнес-операторов и владельцев частных бизнес-джетов.



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



ВВС Индии выводят из своего состава AW101VIP

Военно-воздушные силы Индии выводят из своего состава вертолеты AW101 производства компании AgustaWestland, предназначенные для перевозки VIP-персон особого класса (VVIP), сообщает ИТАР-ТАСС. Договор с AgustaWestland первоначально предполагал поставку 12 машин, однако контракт был расторгнут из-за скандала с ее владельцем, итальянской компанией Finmeccanica.

В настоящее время руководство Индии не знает, что делать с этими вертолетами после аннулирования контракта с европейским производителем. Вертолеты находятся в неисправном состоянии в связи с отсутствием у ВВС Индии запасных частей к ним. Эскадрилья, к которой они приписаны, прекратила учебно-тренировочные вылеты.

Трем вертолетам AgustaWestland, предназначенным для перевозки президента, премьер-министра и других высших чиновников, было запрещено взлетать. Стоимость всех 12 вертолетов составляет около \$ 770 млн. Вертолеты и снятое с них оборудование законсервированы и размещены в ангарах в Паламе и Хиндоне, расположенных около индийской столицы.

Контракт с AgustaWestland на поставку вертолетов был отменен министерством обороны Индии во главе с Аракапарамбиллом Энтони 1 января. В результате вместо запланированных 12 машин к моменту расторжения контракта было поставлено только три вертолета. Вывод этих вертолетов из состава ВВС позволит сохранить \$ 575 млн., в то время как их использование в будущем не определено.

Как сообщает индийская газета «Калькутта телеграф», AW101 были закуплены ВВС Индии после консультации с подразделением, отвечающим за охрану премьер-министра страны. В период проведения конкурса они считались лучшими в своей категории, несмотря на высокую цену.

В настоящее время ВВС Индии испытывают недостаток в вертолетах, предназначенных для перевозки VVIP-персон. Вертолеты Ми-8 российского производства в составе эскадрильи связи ВВС Индии полностью выработали свой технический ресурс, и их придется списать. Первоначально ВВС страны вынашивали идею конверсии российских вертолетов Ми-17В5 для их применения в перевозках VVIP-персон, однако затем от этого плана отказались. А недавно американская Textron предложила индийскому правительству для VIP-перевозок свой конвертоплан V-22 Osprey.



(THINK BUSINESS)

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

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

* думайте о бизнесе
Thinking without limits

AN EADS COMPANY

АСJ340-600 – борт №1 в Азербайджане

Как стало известно BizavNews, Jet Aviation Basel закончила комплектацию самолета АСJ340-600, предназначенного для первых лиц Азербайджана (самолет будет эксплуатироваться национальным перевозчиком страны – AZAL Azerbaijan Airlines). Самолет уже покинул центр комплектации Jet Aviation Basel и перелетел в Дублин для покрасочных работ. Как ожидается, через месяц бизнес-джет будет передан владельцу.

Азербайджанский АСJ340-600 (бортовой номер 4K-A108) был выпущен в начале 2006 и эксплуатировался бизнес-оператором Saad Air (входит в частный саудовский финансовый холдинг Saad Group), который выставил самолет на продажу в 2008 году. Известно, что сделка по приобретению проходила при активном участии AJW Capital Partners (финансово-инвестиционное подразделение компании AJ Walter), которая заключила контракт на выкуп Airbus A340.

О деталях интерьера известно мало. Салон 80-местного АСJ340-600 будет включать столовую и гостиную, две VIP-спальни с прилегающей ванной ком-

натой, офис и рабочий кабинет, а также отсек задней части самолета для сопровождающих лиц с плотной компоновкой кресел. По словам вице-президента Jet Aviation Basel по развитию рынка продаж и комплектации Руди Крафта, разрабатывала интерьер собственная дизайн-студия компании. Примечательно, что дальность беспосадочного полета составит почти 16000 км. В прошлом году компания Jet Aviation Basel поставила два Airbus 340, укомплектованных индивидуальными пассажирскими салонами.

Airbus весьма оптимистично оценивает маркетинговые шансы А340 в VIP-версии даже после окончания производства. Так, Airbus Corporate Jets (подразделение Airbus Industries по деловым самолетам) продолжает активно работать по продвижению самолетов в VIP-конфигурации на рынок.

Сейчас первые лица Азербайджана «передвигаются» на самолетах Boeing 767-300 и Airbus АСJ319, а также на самолетах компании SW Business Aviation – Gulfstream G550 и Gulfstream G450.



Ранее этот АСJ340-600 эксплуатировала компания SAAD

VIP Gate to Moscow

AVCOM-Domodovo
Business Aviation Center

Bombardier вновь получает крупный контракт

31 января 2014 года канадский авиапроизводитель анонсировал очередной крупный контракт с не названным покупателем на восемь бизнес-джетов семейства Global: три Global 6000, два Global 7000 и три Global 8000. Сделка оценивается в \$ 537 млн. по ценам 2014 года. Детали данной сделки, как и сроки поставки бизнес-джетов клиентам, в компании не раскрывают. По мнению президента Bombardier Business Aircraft (подразделение Bombardier по производству бизнес-джетов) Эрика Мартела, данная сделка будет не последняя в текущем году, и в компании убеждены, что бизнес-джеты семейства Global будут продолжать оставаться наиболее популярными в своем классе и в будущем.

«Характеристики самолетов семейства Bombardier Global являются уникальными в нашей отрасли. В бизнес-джетах Global соединились дальность полета,

объем салона и кабина экипажа Vision Flight Deck, чего пока не достиг ни один самолет на рынке деловой авиации. Сейчас наблюдается сильный импульс продаж продуктовой линейки бизнес-джетов Global, и мы рассчитываем на успех новых Global 7000/8000», - комментирует г-н Мартел.

Global 7000 и 8000 имеют крейсерскую скорость 0,90 Маха. Максимальная дальность полета у младшей модели равна 7 300 морских миль (13 520 км) при скорости 0,85 Маха, а у Global 8000 – 7 900 миль (14 631 км) при 0,85 Маха. Оба самолета создаются на базе уже известных Global 5000 и Global 6000. Отличительной чертой обоих бизнес-джетов станут новые крылья, новые технологии, удобства класса люкс и большая эффективность в использовании топлива. Global 7000 получил самый большой в бизнес-классе салон, а у Global 8000 – увеличенная дальность полета. Если 7000 перевезет десять человек без дозаправки из Лондона в Сингапур, из Нью-Йорка в Дубай или из Пекина в Вашингтон, то 8000 возьмет на борт только восьмерых, зато перелетит из Сиднея в Лос-Анджелес, а из Гонконга или Мумбаи в Нью-Йорк. Ввод в эксплуатацию моделей Global 7000 и Global 8000 запланирован на 2016 и 2017 год соответственно.

Напомним, что Bombardier Business Aircraft в 2013 году поставил 180 бизнес-джетов, что на один самолет больше, чем годом ранее (179). Однако в прошлом году Bombardier поставил на 10 бизнес-джетов меньше, чем прогнозировалось в начале года. Это произошло в основном за счет перехода от моделей Learjet 40XR и Learjet 45XR на Learjet 70 и Learjet 75, которые введены в эксплуатацию в четвертом квартале 2013 года. За этот же период компания получила 305 чистых заказов на бизнес-джеты, по сравнению с 343 в предыдущем году. На долю семейства Global пришлось 62 поставки против 54 в 2012 году.



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.



Полиция Нью-Йорка переседет на 429 МЕАНА – новая вертолетная ассоциация

Компания Bell Helicopter сообщает о подписании контракта с Департаментом полиции Нью-Йорка (New York Police Department – NYPD) на поставку четырех вертолетов Bell-429. Новые вертолеты получают оборудование для решения задач по поддержанию порядка, включая патрулирование, наблюдение, поиск и спасание, а также оказание первой медицинской помощи. Поставки новых машин в NYPD завершатся в 2015 году.

«Bell-429 устанавливает новые стандарты для полицейского и медицинского вертолета благодаря большому объему кабины, наличию спасательной лебедки, возможности полета с одним двигателем и плавного, бесшумного перемещения. Помимо этого, Bell-429 может использоваться и для решения множества других задач, включая обеспечение безопасности для высокопоставленных лиц, обеспечение правопорядка, фотографирование местности, контроль за оборотом наркотиков, поддержка при преследовании подозреваемых и обеспечение безопасности на воде», – комментируют в NYPD.

NYPD в настоящее время имеет в своем воздушном флоте три вертолета Bell-412EP для выполнения различных миссий, начиная от поиска и спасения на море и заканчивая сбором информации и борьбой с терроризмом. История нью-йоркской полиции и Bell Helicopter началась в далеком 1948 году, когда американский производитель поставил полицейским первый Bell-47.

Как отметил Дэнни Мальдонадо, исполнительный директор Bell Helicopter по продажам и маркетингу, Bell-429 удовлетворяет требованиям NYPD благодаря высоким скоростным характеристикам и мощности, сохраняемым даже на больших высотах.

В начале февраля 2014 года свою работу начала новая вертолетная ассоциация МЕАНА (Middle East and Africa Helicopter Association), объединившая в своих рядах операторов, производителей, провайдеров услуг ТОИР, работающих на рынках Ближнего Востока и Африки. Как сообщается в официальном релизе новой ассоциации, вертолетный сегмент в регионах (Ближний Восток и Африка) стремительно развивается во всех направлениях. Поставки вертолетов за последние несколько лет увеличились на треть, при этом на рынке востребованы воздушные суда различных модификаций и назначения.

Стремительное развитие экономик ряда африканских государств послужило естественному развитию и отдельных отраслей, включая нефтяную и газовую промышленности. Параллельно с этим процессом развивается туризм, стали существенно более доступны услуги медицины, наравне с актуальностью вопросов экологии. Вертолетный транспорт в африканских странах является в некоторых ситуациях безальтернативным, и поэтому его рост в будущем не вызывает сомнений. Но проблемы, связанные с безопасностью

полетов и отсутствием инфраструктуры, и «неоднозначное законодательство» в большинстве африканских государств тормозят инвестирование зарубежных компаний в отрасль при огромном потенциале.

В странах Ближнего Востока картина немного иная: и проблемы другие, и количество их не значительное. В этом регионе также наблюдается рост поставок вертолетной техники, но большая часть новых машин востребованы в качестве VIP-транспорта и для выполнения специальных миссий, включая медицинские и правоохранительные.

Как отмечают в МЕАНА, новая ассоциация обеспечит, прежде всего, платформу для диалога между игроками вертолетных рынков и национальными авиационными властями стран региона. «Недопонимание и боязнь становятся главным тормозом для развития отрасли. Налаживание деловых отношений между партнерами, диалога с авиационными регуляторами, создание совместных предприятий – основная программа-минимум для нашей ассоциации», – комментируют в МЕАНА.



Скоро клиенты получают первые Hawker 400XPR

Компания Beechcraft Corporation официально сообщает о завершающем этапе работ на первых трех серийных самолетах Hawker 400XPR, которые уже в ближайшие недели будут переданы стартовым заказчикам. В компании надеются, что первый выход на рынок модернизированных бизнес-джетов окажется удачным для Beechcraft Corporation.

Первый самолет уже имеет установленную в 2013 году в рамках модернизации авионику Rockwell Collins Pro Line 21, после чего был опять введен в эксплуатацию. Недавно он вернулся в Beechcraft для дополнительных модификаций, в том числе для установки законцовок крыла и двигателей Williams International FJ44-4A-32. Второй самолет получит новые двигатели, законцовки и пакет оборудования для связи Aircell

ATG 2000 с Wi-Fi интернетом, в то время как третий самолет будет оборудован новыми двигателями, законцовками и интерьером. Поставка этих трех самолетов произойдет в первой половине 2014 года.

По сообщению Beechcraft, Hawker 400XPR превосходит по летным характеристикам и эффективности самолеты на основе этой платформы от других производителей (Nextant), а также некоторые модификации для операторов (Flight Options). Двигатели Williams International FJ44-4A позволяют Hawker 400XPR подняться на эшелон FL450 всего за 19 минут при максимальной взлетной массе, тогда как модификациям Nextant и Flight Options (в которых используется двигатель -3A), чтобы получить большую эффективность без ущерба для скорости, требу-

ется около 70 минут полета на более низких высотах перед дальнейшим набором высоты. По предварительным данным, дальность 400XPR составляет 1970 морских миль с четырьмя пассажирами, при вылете из аэропорта, расположенного на высоте 5000 футов и температуре 30°C, что более чем на 400 миль дальше, чем сможет пролететь Nextant в тех же условиях.

Но самое главное преимущество – это то, что 400XPR сможет получить поддержку в каждом из ста авторизованных сервисных центров компании по всему миру. «Мы предлагаем одно из лучших решений по обновлению наиболее популярных моделей Hawker 400 и Hawker 800, которых в настоящее время эксплуатируется в мире более чем 1600 машин», - комментируют в компании.

Также проект 400XPR нацелен на получение заказов от владельцев активного парка самолетов Hawker 400 и 400A, который в соответствии с базой данных Flightglobal Ascend насчитывает 384 машины. Также компания присматривается к самолетам, находящимся в ведении ВВС США. Это 178 самолетов T-1A Jayhawks, которые являются военной версией Beechjet/Hawker 400A и используются в качестве учебных для подготовки экипажей транспортной авиации и топливозаправщиков. «Нас всегда преследовал вопрос – если вы модернизируете свои самолеты, которые находятся в эксплуатации, то влияет ли это на продажи новых самолетов?», - комментирует старший вице-президент Global Customer Support Кристи Таннахилл. «И недавно мы пришли к выводу, что это совершенно никак не связано». В самом деле, такие программы обновления, в том числе запущенный ранее Hawker 800XPR, могут генерировать доход в \$ 2 млрд. в год на всех моделях Hawker и Beechcraft.

Обновление Hawker 400XPR стоит \$ 2,9 млн., не включая стоимость самого самолета.



DA52 на пороге сертификации

Австрийский производитель Diamond Aircraft готовится получить предварительную сертификацию для своего перспективного поршневого двухдвигательного DA52-VII. Этот шести-семиместный самолет был представлен в марте 2012 года, а первый полет опытного прототипа совершен 3 апреля 2012 года, после шести месяцев разработки. Основой самолета служит фюзеляж одномоторного DA50, а в качестве силовой установки используются два дизельных двигателя Austro AE300, мощностью 180 л.с. каждый.

Предварительный сертификат DA52-VII должен получить до конца 2014 года, но производитель не собирается начинать активную маркетинговую кампанию по продвижению самолета до 2015 года, когда ожидается полное одобрение двигателей Austro AE300. Полная валидация также должна включать радар самолета, антиобледенительную и систему кондиционирования. DA52 имеет крейсерскую скорость 190 узлов (352 км/ч), а дальность полета 1240 морских миль (2300 км).

«Мы прилагаем все усилия, чтобы достичь европейской сертификации, и планируем поставить первую



партию самолетов в следующем году», - говорит главный исполнительный директор Diamond Aircraft Кристиан Дрис.

DA52 находится в верхнем сегменте поршневой линейки австрийского производителя и будет нацелен на частных владельцев и коммерческих операторов. «Это будет идеальный самолет для авиатакси – с семью креслами, большим, комфортабельным салоном и просторным багажным отделением», - говорит Дрис. «DA52 – это ступенька вверх для владельцев

на Cirrus (SR20/22), а также хорошая альтернатива для операторов старых Beechcraft Baron и Cessna 400-й серии. Я знаю, что говорю, так как на протяжении многих лет владел четырьмя самолетами Baron и тремя 400-им Cessna».

Чтобы заручиться поддержкой в продажах DA52, Diamond планирует выставлять его на ведущих выставках и шоу деловой авиации и авиации общего назначения следующего года, в том числе на NBAA, где он будет дебютировать.



Еpic E1000 готовится к выходу на новые рынки

Американская компания Epic Aircraft, которой владеет российский холдинг «Инжиниринг», активизирует свои усилия по получению сертификата своего одномоторного турбовинтового E1000. По планам производителя, это должно случиться в следующем году, что заставляет компанию начать набор сотрудников для начала производства шестиместного высокопроизводительного самолета, который выйдет на рынок уже через 20 месяцев.

E1000 стоимостью \$ 2,75 млн. является сертифицированной, изготовленной в заводских условиях, версией

кит-комплекта Epic LT (\$ 1,95 млн.). «В прошлом году мы приняли решение остановить производство комплектов и сосредоточиться на сертифицированной версии», - говорит Майк Шрейдер, директор Epic по продажам. «Мы сейчас готовим последние восемь самолетов, и производственная линия будет освоена. В общей сложности компания продала 46 комплектов LT».

Одновременно Epic готовит детали первого летного экземпляра E1000, который должен сделать свой первый полет в середине 2014 года. «Мы надеемся

построить два летающих прототипа до конца этого года», - говорит Шрейдер.

Производитель получил хорошую реакцию на E1000 как от частных владельцев, так и от операторов. По словам Майка Шрейдера, маркетинговая кампания E1000 только началась, но уже есть огромный интерес к самолету. К настоящему времени Epic собрал 43 заказа на этот самолет, каждый с возвращаемым депозитом в \$ 275 тыс., 13 – от нынешних собственников LT, а остальные – от своего российского владельца.

«Самолет будет продаваться по всему миру, в том числе и в России, которая может стать важным рынком для E1000 с его дальностью и универсальностью», - говорит Шрейдер. Тем не менее, у компании нет планов создавать сборочную линию в стране. Однако во всех будущих регионах присутствия производитель намерен создавать техцентры.

E1000 станет конкурировать с Daher-Socata TBM 850, Piper Meridian и Pilatus PC-12NG, а также с высокопроизводительными поршневыми самолетами, такими как двухмоторный Beechcraft Baron G58 и одномоторный Cessna TTX.

Для модели выбран один вариант мотора – Pratt & Whitney Canada PT6-67A (1200 л.с.) с четырехлопастным пропеллером Hartzell. Максимальная дальность (3010 км) будет обеспечиваться на экономически выгодной крейсерской скорости 490 км/ч, а максимальная крейсерская скорость составит 611 км/ч. На таком режиме E1000 будет способен преодолеть 2565 км. Вес полезной нагрузки сможет достигать до 530 кг. С полной нагрузкой самолет будет способен показать устойчивый набор со скоростью 15 м/с, а потолок (280-й эшелон) сможет набрать за 12 минут.



E1000 базируется на платформе Epic LT

Предсерийный Cirrus Vision SF50 взлетит через месяц

Cirrus Aircraft не покидает желание стать первым производителем, выпустившим на рынок персональный одномоторный реактивный самолет. В следующем месяце производитель обещает подготовить свой Vision SF50 к первому полету.

Сертификационный самолет с обозначением C-Zero будет использоваться для проверки летных характеристик. Два остальных опытных самолета – C-One и C-Two – планируется ввести в строй во втором и четвертом квартале 2014 года, и на них, соответственно, будут проверяться бортовые системы и тестироваться парашютная система спасения.

Предыдущая конфигурация самолета, «демонстратор технологий» 2008 года постройки, названная V1, уже

налетала около 800 часов, а тесты двигателя накопили 1000 часов. Однако, по словам исполнительного вице-президента по продажам и маркетингу Cirrus Тодда Симмонса, новые прототипы в значительной степени похожи на серийные самолеты.

«Целью V1 была проверка и подтверждение дизайна Vision», - говорит Симмонс. «C-Zero получил все, что мы узнали от V-1. Например, мы немного изменили размер и форму рулей направления и высоты, стабилизаторов, плечо хвостового оперения и корневой узел крыла. Мы также сделали небольшие изменения в аэродинамической форме фюзеляжа, опорах двигателя и его положении на самолете, наряду с интерьером. Но для стороннего наблюдателя C-Zero не будет отличаться от V1».



С момента запуска проекта более семи лет назад, Vision SF50 был одним из ключевых направлений для Cirrus. Даже во время экономического кризиса и дефицита финансирования, который за ним последовал, производитель продолжал работать по этой программе, пусть эпизодически.

Приобретение Cirrus в 2011 году китайской China Aviation Industry General Aircraft дало проекту новый импульс. «CAIGA вложил \$ 100 млн., чтобы вывести Vision SF50 на рынок», - говорит Тодд Симмонс. «Мы сейчас находимся на пути к сертификации и поставке первого самолета в 2015 году».

Самолет стоимостью \$ 1,96 млн. оснащен авионикой Garmin G3000 и аварийной парашютной системой. На SF50 устанавливается двигатель Williams International FJ33, который позволяет достичь крейсерской скорости в 300 узлов (556 км/ч) и дальности 1200 морских миль (2220 км), при этом скорость сваливания составляет 61 узел.

Cirrus уже собрал на Vision SF50 около 550 заказов – каждый с залогом в размере \$ 100 тыс.

Безопасность – приоритет «Хелипорт Москва»

«Хелипорт Москва», который в ближайшее время станет крупнейшим вертолетным центром в мире, уделяет особое внимание обеспечению безопасности полетов, а также защищенности и спокойствию клиентов комплекса. Так, компания сообщает, что клиенты застрахованы как во время полета на вертолете, так и во время нахождения в «Хелипорт Москва». Более того, застраховано и имущество: даже если по невероятному стечению обстоятельств на припаркованный на территории «Хелипорт Москва» автомобиль приземлится вертолет, ущерб будет возмещен по договору страхования гражданской ответственности.

Также спокойными за свою технику могут быть владельцы вертолетов, пользующиеся взлетно-посадочными площадками «Хелипорт Москва» или базирующие свое воздушное судно на его территории. В случае ущерба, возникшего при техническом обслуживании сотрудниками вертолетного центра, он будет возмещен в кратчайшие сроки, ведь лимит «Хелипорт Москва» по гражданским рискам составляет 100 миллионов рублей.

Также одной из главных целей «Хелипорт Москва» является безупречное состояние авиационного фонда. Авиапарк Хелипорта пополняется только новыми современными вертолетами. Например, «Хелипорт Москва» стал первым в России покупателем вертолетов Eurocopter EC130 T2. Они отличаются беспрецедентной надежностью благодаря отработанной технологии и унифицированным с другими моделями компонентам.

Для расширения своего авиапарка «Хелипорт Москва» приобретает зарекомендовавшие себя вертолеты Eurocopter AS350 B3, Robinson R44, Robinson R66. Интересный факт: статистика отказов двигателей вертолетов Robinson по всему миру остается на нуле-



вом уровне. Но даже в случае отказа двигателя вертолет способен совершить посадку в режиме авторотации. По этому и другим параметрам безопасности вертолеты Robinson остаются самыми надежными в мире.

Не стоит забывать, что гарантией безопасности является не только исправность вертолета, но и человеческий фактор. И здесь на первое место выходит высокая квалификация пилотов. В «Хелипорт Москва» работают пилоты-инструкторы с налетом более 8 000 часов. Это профессионалы, которые не только выполняют полеты на вертолетах, но и имеют право обучать пилотированию.

Важным элементом безопасности полетов является техническое оснащение. Для пилотов «Хелипорт Москва» закуплены самые современные модели навигационных систем, а также лучшие аэронавигационные приборы, такие как радиочастотные высотомеры, отличающиеся точностью измерений.

В целях безопасности на территории «Хелипорт Москва» оборудована площадка для взлета и посадки вертолетов в темное время суток, получившая название «Ночной старт». Взлетно-посадочная площадка оснащена дневным и ночным светосигнальным оборудованием, имеет светоотражающее покрытие. Теперь даже в ночное время пилоты могут совершать безопасные взлет и посадку.

Генеральный директор Некоммерческого Партнерства «Хелипорт-Москва» Нина Абулова комментирует: «Безопасность полетов – это не только современный авиапарк и профессиональные пилоты. Это также забота о здоровье и имуществе наших клиентов. Мы снижаем все возможные риски, создавая на территории «Хелипорт Москва» зону полной безопасности».

Заместитель генерального директора по продажам «Хелипорт Москва» Мария Козинцева добавляет: «Хелипорт Москва» наладил партнерские отношения с ведущими страховыми компаниями, которые предложили нам самые выгодные условия по страхованию. Благодаря этому клиенты, которые намерены застраховать себя и свое воздушное судно, получают значительную экономию».

Также недавно «Хелипорт Москва» и ВТБ24 Лизинг заключили партнерское соглашение, в рамках которого клиенты «Хелипорт Москва» получают выгодный и востребованный во всем мире финансовый инструмент для приобретения вертолетов. По условиям программы максимальный срок лизинга 5 лет. Минимальный авансовый платеж составляет 30%. Таким образом, при покупке вертолета Robinson R44 в лизинг на 3 года авансовый платеж составит около 6 млн. руб., а ежемесячный платеж – примерно 500000 руб.

Незавидная судьба R66 в Европе

Robinson Helicopter пытался обжаловать действия EASA при сертификации своего газотурбинного пятиместного вертолета R66 с пометкой «принципиально несправедливо», но апелляционная коллегия не признала за регулятором вины.

В деле, поданном американским вертолетостроителем в апелляционную коллегия EASA, выражается обеспокоенность последней серией счетов EASA, выставленных за сертификацию R66. Robinson подал заявку на одобрение R66 в EASA в мае 2010 года и до 31 декабря 2011 заплатил в общей сложности € 462 053 (\$ 627 682), покрывая расходы регулятора на работы по сертификации. Однако в ноябре 2012 года он получил еще один счет от EASA на € 290 183 (\$ 394 185), и это вынудило компанию подать жалобу. Robinson хочет, чтобы третий счет был отменен, так как считает, что «соответствующая и справедливая плата» была определена ранее, и она не должна превышать сумму, которую производитель уже заплатил EASA.

По словам Robinson, тарифное регулирование EASA утверждает, что расходы на сертификацию должны быть установлены на справедливой и единообразной основе, и утверждает, что в случае с R66 ведомство отступило от этого правила. Компания приводит в пример суммы, взимаемые EASA за сертификацию Robinson R44 и Bell-429. «Разумно ожидать, что плата за сертификацию может быть связана со сложностью конструкции, так как объем работ, необходимый для ознакомления с продуктом, и связанные с этим трудности могут зависеть от сложности конструкции», - говорит компания в своем обращении. «И стоимость вертолета считается лучшей мерой для этого параметра».

По мнению производителя, мерой разумной платы является соотношение размера платы за сертифика-



цию EASA к стоимости R44 II, Bell-429 и R66. И если взять за базовое соотношение у R44 II равное 1,00, то у Bell-429 этот параметр равнялся 1,06, а у R66 – уже 6,63.

«По любым меркам R66 имеет больше общего с R44 II, чем с Bell-429, и все же размеры платы за вертолеты R66 и Bell-429 идентичны, и больше на порядок, чем за R44 II», - говорит Robinson. «Создавая такое грубое разделение между категориями сертификации, в зависимости от количества мест, сборы не могут быть однообразными или справедливыми».

Также производитель приводит стоимость одобрения в других странах и обращает особое внимание на Канаду, где размер команды аттестации и глубина обзора сертификации FAA были «очень похожи» на EASA. А Министерство транспорта Канады взяла за одобрение общую плату в размере 90 тыс. канадских долларов (\$ 80000).

По мнению Robinson, существует конфликт интересов между регулированием и получением доходов. «Это все ведет к финансовому благу EASA – уменьшение количества ресурсов, применяемых в программе одобрения типа, и максимизация глубины проверки и добавление пунктов проверки при сертификации. Во всех других странах, где учитывается возмещение затрат по сертификации воздушного судна, есть признание этого конфликта, и в интересах справедливости установлен предел на размер оплаты, либо плата не зависит от времени, необходимого для завершения одобрения. Концепция платить больше, чтобы получить меньше, является противоположностью нормальных экономических принципов. Это делает структуру оплаты в EASA глубоко несправедливой».

Тем не менее, апелляционная коллегия отклонила апелляцию производителя, установив, что EASA придерживалось регулирования тарифов. «Коллегия кажется, что податель апелляции (Robinson) подвергает сомнению законность регулирования тарифов», - заявила апелляционная коллегия в своих выводах. «Поэтому сначала нужно заметить, что коллегия не уполномочена ставить под сомнение законность положений актов, таких как регулирование тарифов. Коллегия не может подвергнуть сомнению «цены», установленные законодателем Союза, даже если бы было установлено, что они являются злоупотреблением монополистической позицией, которую занимает агентство в обеспечении задач сертификации. Если апеллянт хочет подвергнуть сомнению условия регулирования сборов, Коллегия кажется, что апеллянт должен поднять этот вопрос в более высокой судебной инстанции».

У Robinson есть два месяца, чтобы обжаловать это решение в Верховном Суде Европейского Союза.

Textron рассчитывает на синергетический эффект

Приобретение концерном Textron компании Beech Holdings, материнской компании авиапроизводителя Beechcraft, станет одним из крупнейших объединений в индустрии бизнес-авиации. Сделка стоимостью около \$ 1,4 млрд. наличными должна завершиться к середине этого года.

В соответствии с условиями сделки, Textron приобретет всю компанию, в том числе сертификаты типа Hawker 4000 и Premier IA, которые Beechcraft намеревался продать отдельно. На самом деле, первоначально Textron вел переговоры о покупке именно этих реактивных активов, о чем в течение года постоянно говорил генеральный директор Beechcraft Билл Бойсчер. Однако, по его словам, сильные позиции на рынке турбовинтового семейства King Air и прибыльный бизнес техподдержки Beechcraft и Hawker стали вескими причинами для Textron купить весь Beechcraft.

«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», - говорит председатель и главный исполнительный директор Textron Скотт С. Доннелли.

Так как Beechcraft больше не производит бизнес-джеты, нет перекрытия с линейкой Cessna Citation, которая охватывает сегменты от Mustang (начальный уровень) до суперсреднего Sovereign и скоростного Citation X. Тем не менее, продукты Beechcraft сохранят свой бренд, когда компания станет частью Textron.

Билл Бойсчер отметил, что сделка является важным шагом вперед в развитии Beechcraft. Команда Beechcraft неустанно работала, чтобы укрепить основной бизнес и удержать позиции лидера в условиях жесткой конкуренции. «Слияние – это отличная возможность для двух хороших брендов работать в одном пространстве. Эта сделка также примечательна тем, что впервые за последнее десятилетие Beechcraft находится в твердом финансовом положении, и мы готовы стать сильной частью Textron», - продолжил он.

В то же время, по словам главы Beechcraft, все исследования и разработки будут продолжаться. Это планы разработки трех новых турбовинтовых моделей – одномоторного на основе фюзеляжа Premier, двухдвигательного и еще одной засекреченной модели, а также нового поршневого одномоторника между Bonanza и Baron, о котором Beechcraft объявил на NBAA 2012.

Тем временем Скотт Доннелли ожидает, что одним из сегментов, где будет наблюдаться синергетиче-

ский эффект объединения, станет сеть техподдержки Cessna и Beechcraft, несмотря на трудности на начальном этапе слияния. А пока поддержка Beechcraft/Hawker будет продолжать приносить устойчивый денежный поток и прибыль. Также Доннелли подтверждает, что техническое обслуживание самолетов Hawker 4000 и Premier I/IA будет продолжаться и после завершения сделки.

Однако Textron не имеет намерения перезапускать программы Hawker 4000 и Premier IA. Скорее всего, компания сосредоточится на производстве деталей и компонентов для существующего парка и на их сервисе. Приобретение Beechcraft также даст возможность Textron пересадить владельцев Hawker на бизнес-джеты Cessna Citation, когда тем придет время менять самолеты.

Другим сегментом, где возможен эффект синергии, являются административные службы, такие как оперативная деятельность и маркетинг. Тем не менее, Доннелли сказал, что это не включает в себя консолидацию производства или продажу активов. «Beechcraft уже внес свою лепту в реструктуризацию в процессе банкротства», - пояснил он.

По оценкам компании, годовой эффект от слияния составит \$ 65 млн. в этом году (до реструктуризации и расходов по сделке) и от \$ 75 до \$ 85 млн. в течение двух-трех лет.

Доходы Beechcraft в прошлом году, по оценкам Textron, составят около \$ 1,3 млрд. Производство гражданских самолетов и воздушных судов для специальных миссий на их основе составляет 53% от общего дохода. Поддержка клиентов приносит 31%, а военные T-6 и AT-6 – 16%. Сейчас в эксплуатации находится более 35500 самолетов Beechcraft.

Сочи решил заработать на бизнес-авиации

Аэропорт Сочи установил на время проведения зимних Олимпийских Игр новые тарифы на аэропортовое обслуживание рейсов деловой авиации. В пресс-службе компании «Базэл Аэро», которая управляет Международным аэропортом Сочи, сообщили, что компания получила заявки на прилет более 650 бизнес-джетов. «Основные даты прилета и вылета – 6 и 8 февраля соответственно», - сказал представитель компании, не раскрыв при этом количество ожидаемых пассажиров бизнес-джетов и типы воздушных судов.

Однако за оптимистичными заявлениями аэропорта скрывается желание заработать на богатых туристах. По сообщению Corporate Jet Investor со ссылкой на «Сеть слухов профессиональных пилотов» (Professional Pilots Rumour Network), операторам бизнес-авиации навязывали обязательный пакет услуг, стоимость которого для приземлившегося бизнес-джета составит от \$ 51665, а в среднем аэропорт планирует получить по \$ 64 тыс. с каждого самолета. В этот пакет входят гарантированные слоты, обслуживание и стоянка в аэропортах Сочи, Краснодара, Анапы и Геленджика. Причем это предложение не включает противообледенительную обработку, так как ожидаемая температура на время проведения Игр составит около 10 градусов выше нуля.

Новое соглашение, которое вступило в силу в конце прошлой недели, заменило собой все предыдущие договоренности с операторами. Тем, кто заранее забронировал слоты, пришлось подавать заявки заново или вообще отказываться от полета.

Пресс-служба «Базэл Аэро» на запросы СМИ отвечала, что во время Олимпиады Международный



аэропорт Сочи отдает приоритет регулярным рейсам отечественных и международных перевозчиков. А в связи с высоким спросом на обслуживание бизнес-джетов аэропорт ввел для них специальный пакет, учитывая увеличение трафика 5-9 февраля и ограничения по местам стоянки и пропускной способности аэродрома (24 взлетно-посадочных операции в час).

Таким образом, на бизнес-рейсах аэропорт Сочи может заработать до \$ 42 млн., но это в случае согласия с новыми расценками всех, ранее забронированных слотов. Однако, многие операторы отказались от полета в Сочи.

Во время Олимпиады в Сочи лучше не летать, аэропорт работает на пике своих возможностей, утверждает один из российских бизнес-операторов. Он объясняет это сложностями, связанными с получением слотов. Все слоты были распределены заранее,

подтвердил представитель Росавиации. Сейчас получить их можно только двумя путями: выкупить у другой компании либо через штаб по координации прилета/вылета бизнес-джетов в Сочи. В Европе таких проблем нет, бизнес-джеты летят в уведомительном порядке, и под них не бронируют слоты для посадки и взлета.

Также накануне пиковых дней «Базэл Аэро» ввел в аэропорту Сочи санкции для деловой авиации за значительное нарушение графика полетов. Как сообщает ИТАР-ТАСС, на такую меру пришлось пойти опять же из-за высокой интенсивности регулярных рейсов в этот период. «Авиакомпании или хэндлинговые компании деловой авиации, нарушающие подтвержденные технические возможности приема и выпуска судов (временной слот), ожидают штрафные санкции», - подчеркнули в управляющей компании.

«Базэл Аэро» уточняет, что данные меры направлены на обеспечение дисциплины полетов бизнес-авиации, а также сохранение равномерной нагрузки на аэропорт в дни массового прибытия или отлета регулярных рейсов. Размер штрафа составляет около 1,5 млн. руб.

При этом в компании подчеркнули, что санкции не будут применяться при нарушении слота в связи с метеусловиями, чрезвычайными ситуациями природного или техногенного характера в аэропорту вылета или прилета, а также в случае технической неисправности воздушного судна.

Новые условия очень разочаровали операторов бизнес-авиации, и некоторые приняли решение отменить рейсы на Олимпиаду.

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	59 882	15 525
Business Jet Flights*, YoY change	+0.7% →	+1.8% ↗
Avinode Demand Idx, last 14 days	-30.5% ↘	-1.6% →
Avinode Pricing Idx, last 14 days	+0.34% ↗	-0.10% →

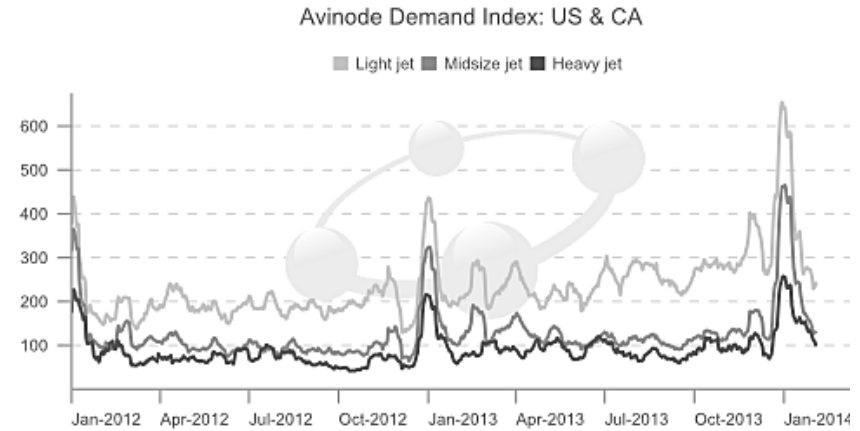
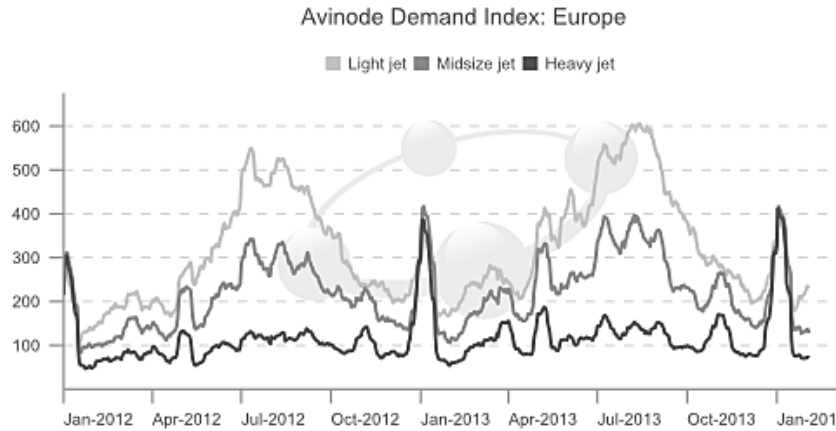
* = Actual flights recorded by FAA/Eurocontrol

продолжение

Индекс спроса

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

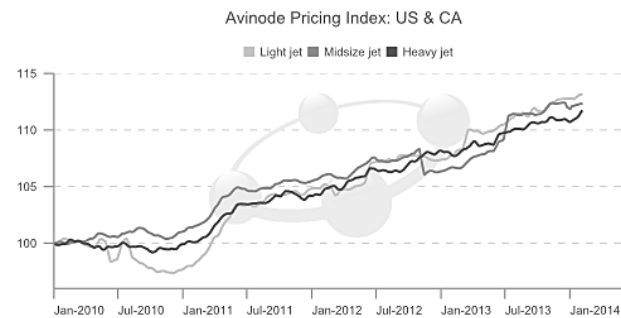
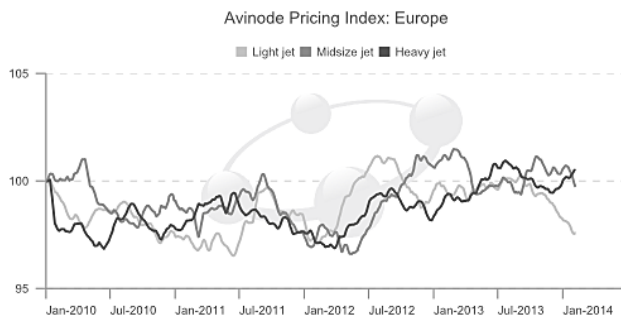
Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО Е, L и U и оценивается в EUR.



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 Е, 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.

