



Закончился июнь, после которого традиционно подводятся итоги полугодия. Производители сейчас подсчитывают поставки и корректируют портфель заказов, конечно если есть что считать и корректировать, и в скором времени мы получим результаты работы отрасли в первой половине года. Пока же, по предварительным оценкам, рост за первые шесть месяцев 2014 года можно назвать условным – 1,2 -2 %. Однако впереди трудовые третий и четвертый кварталы, и общая картина, скорее всего, изменится в лучшую сторону. Хотелось бы верить, что ранее озвученные 9% роста, по итогам года, мы все же получим.

В июне европейский трафик, впрочем, как и американский, попрос относительно прошлого месяца. Тем не менее, относительно прошлого года движения практически нет. Одним из факторов стал украинский кризис, здорово подпортивший статистику полетов из стран СНГ.

Предстоящий сентябрь окажется богатым на события в России. Помимо Форума Деловой Авиации и главного ежегодного события отечественного рынка бизнес-авиации – выставки JetExpo 2014, в Геленджике, в рамках X Международной выставки ГИДРОАВИАСАЛОН-2014, состоится форум «Развитие деловой авиации в южных регионах России». Южные регионы, с точки зрения бизнес-перевозок, совершенно недооценены и проведение столь крупного мероприятия вполне возможно поспособствует процессам налаживания диалога заинтересованных сторон.



## Трафик бизнес-авиации стабилизируется

Консалтинговое агентство WINGX Advance: на фоне значительного падения активности в мае, первый летний месяц показал некоторую стабильность

стр. 18



## Куда летали в июне из Домодедово

Центр деловой авиации Domodedovo Business Aviation Center впервые в отрасли составил рейтинги самых популярных направлений деловой авиации

стр. 19



## Правило «золотого часа»

Каким должен быть медицинский вертолет? Эксперты утверждают – маневренным, с возможностью посадки на неподготовленные площадки. Идеально - погрузка/разгрузка пациентов при работающих двигателях, удобный доступ в кабину

стр. 20



## Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации.

За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: -25,9%; Индекс спроса в Европе: +0,8%

стр. 24

МИР НЕ ТАКОЙ  
УЖ И БОЛЬШОЙ



## Новые услуги для VIP пассажиров в аэропорту Внуково

Компания «ВИП Лаундж» расширяет перечень привилегий для пассажиров в аэропорту Внуково. Для удобства гостей, обслуживающихся в VIP Lounge Терминала А, предоставляется новая услуга — доставка к телетрапу на электромобилях.

На сегодняшний день, в собственном парке «ВИП Лаундж» один электромобиль, обслуживающий зону внутренних воздушных линий, и два электромобиля в секторе международных рейсов. Каждый электромобиль рассчитан на 5 пассажиров. Новая

услуга пользуется успехом, и в ближайшее время парк электромобилей планируется увеличить.

Гости аэропорта высоко оценили новую услугу и возможность еще быстрее и комфортнее добираться до трапа самолета. Особенно в восторге дети, которым предоставляется маленькая возможность приключений перед большим путешествием.

Данный сервис для пассажиров VIP Lounge является бесплатным и не требует предварительного бронирования.



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

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

## В Остафьево удлинят ВПП

В ближайшее время столичные власти объявят торги на разработку проекта сразу двух автодорог, ведущих в аэропорт «Остафьево». Одна из дорог будет новой, она пройдет по маршруту МКАД — Коммунарка — «Остафьево». Вторую будут и реконструировать, и строить, она пройдет по маршруту М-3 «Украина» — деревни Сосенки и Ямонтово — автодорога Коммунарка — «Остафьево».

Кроме проектов улучшения транспортной доступности, аэропорту необходимо модернизировать инфраструктуру. Руководитель Департамента развития

новых территорий города Москвы Владимир Жидкин пояснил, что инвестор — компания «Газпром» — планирует удлинить существующую полосу.

«Для нас наиболее приемлемым является направление бизнес-авиации», - подчеркнул Жидкин. «Чтобы не покрывать новую территорию дополнительными ограничениями по строительству. Ведь вокруг аэропорта необходимо предусмотреть довольно внушительную санитарную зону».

Анатолий Брызгалов, заместитель начальника аэродрома, пояснил, что взлетно-посадочную полосу удлинит с 2100 до 2500 метров. «Также планируется усилить несущую поверхность полосы, чтобы принимать самолеты «Боинг», - рассказал он. «Но важнее построить к аэропорту новую дорогу».

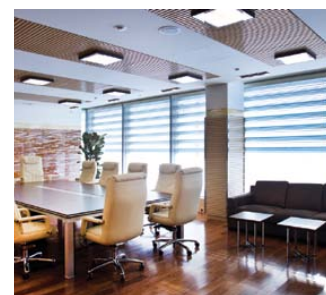
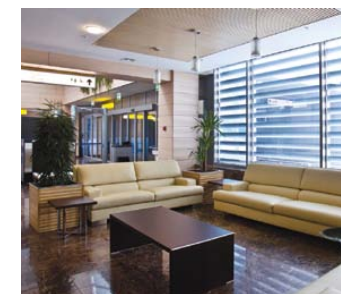
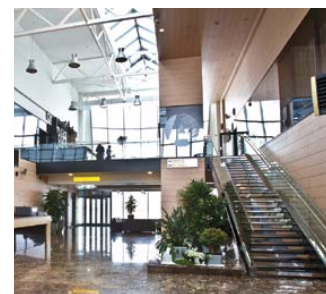
«Остафьево» находится всего в 12 километрах от МКАД, но добраться в аэропорт довольно сложно. «Главная проблема — щербинский переезд, где утром и вечером выстраиваются километровые пробки», - рассказывает полпред администрации Щербинки по гарнизону Остафьево Владимир Юношев. «Жители стоят в заторе до полутора часов! Потенциальных пассажиров аэропорта это отпугивает».

Многие прилетают сюда на вертолете. Эстакада пока только в планах, но дело сдвинулось с мертвой точки. Уже идут изыскательские работы.

«Остафьево» — международный аэропорт с аэродромом совместного базирования для гражданских и военных воздушных судов. Был создан как аэродром НКВД в 1934 году, позднее был передан в Министерство обороны и стал военным аэродромом. Открыт для гражданских рейсов с 2000 года.



## 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

## Московский яхтенный порт отметил юбилей вертолетами

Международный московский яхтенный порт к своему 10-летию открыл вертолетную площадку. Девелопером, оператором, партнером по данному проекту выступила вертолетная компания «Аэросоюз».

Международный московский яхтенный порт сегодня один из самых больших в России и крупнейший в акватории Московского региона. Здесь, на канале им. Москвы в районе г. Долгопрудный, расположена крупнейшая техническая база по обслуживанию судов любого типа, 10 000 кв.м. стояночных площадей на суше, 200 стояночных мест на воде.

Открывшаяся вертолетная площадка призвана решить две задачи: улучшение транспортной доступности и совершенствование инфраструктуры порта. Одновременно на новой площадке на посадку может заходить 4 вертолета, базироваться – 10.

Теперь в Международном яхтенном порту можно приземлиться на собственном вертолете, заказать перелет до любой точки Московского региона. Владельцы яхт могут отправить свое судно на прохождение шлюзов, а после выхода яхты на большую воду долететь до нее за 30 минут.

«Компания «Аэросоюз» и Московский яхтенный порт дружат много лет», - говорит генеральный директор ВК «Аэросоюз» Сергей Хомяков. «Можно сказать, что наши компании дополняют друг друга, объединяя 2 стихии: водную и воздушную. На новой вертолетной площадке девелопером и оператором выступил «Аэросоюз», и поэтому здесь можно получить полный комплекс услуг нашей компании: начиная от полетов и заканчивая обучением пилотированию. Естественно, здесь, как и на всех наших объектах, смогут приземляться вертолеты срочной медицины, МЧС, МВД. Так что этот объект в перспективе будет важен и с социальной точки зрения для города Долгопрудный».



### УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН  
ОБЪЕДИНЕННОЙ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ  
АССОЦИАЦИИ  
ДЕЛОВОЙ  
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



Russian United Business Aviation Association

МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

## ОНАДА потянулась на юг

4 сентября 2014 года в рамках X Международной выставки и научной конференции по гидроавиации ГИДРОАВИАСАЛОН-2014 состоится форум «Развитие деловой авиации в южных регионах России». Организатор форума – Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА).

Первый форум состоялся в рамках деловой программы выставки Гидроавиасалон – 2012 и получил высокую оценку участников собрания и организаторов выставки. Программа включала в себя доклады, посвященные развитию инфраструктуры аэропортов Краснодарского края в преддверии Олимпиады в Сочи в 2014 году, общим и локальным тенденциям развития деловой авиации в регионе, а также организации летно-технической эксплуатации воздушных судов деловой авиации, роли международных отраслевых объединений в развитии отрасли, принципам организации работы авиационных центров.

Особое внимание было уделено проекту Sukhoi Super Jet: был представлен проект бизнес-варианта самолета, а также доклад по вопросам пост продажного обслуживания воздушных судов.

В этом году ОНАДА вновь приглашает всех, кто заинтересован в обсуждении актуальных вопросов отрасли, собраться в Геленджике. Среди вопросов, включенных в программу – тенденции развития деловой авиации в регионе, обслуживание деловой авиации в аэропортах юга, развитие сектора сервисных компаний в регионе. Помимо этого планируется участие производителей воздушных судов деловой авиации, которые смогут рассказать о самолетах и продемонстрировать их на статической экспозиции в аэропорту «Геленджик».

BizavNews традиционно выступит информационным партнером мероприятия.





**Moscow**  
4–6 september 2014

*Top Business Aviation Show  
in Eastern Europe and Asia* / more than 30 aircraft and helicopters  
more than 80 world leading companies  
more than 8000 visitors



Organized by  **Vnukovo-3**

Phone: +7 495 648 2806 [www.jetexpo.ru](http://www.jetexpo.ru)  
E-mail: [info@jetexpo.ru](mailto:info@jetexpo.ru)

## NetJets China получает Part 145

NetJets Business Aviation Limited (NetJets China), совместное предприятие американского долевого оператора NetJets и Консорциума китайских инвесторов (во главе с Hony Jinsi Investment Management), а также частного инвестиционного фонда семьи Фунг (Fung Investments), сообщает о получении сертификата Part 145 китайских авиационных властей (Civil Aviation Administration of China). Ранее, в середине июня, NetJets China получила разрешение на работу в стране и, как говорится в официальном релизе компании, основная цель – сертификат Part 135 – уже близка.

Конкретных сроков в NetJets China не называют, говоря лишь о том, что это, возможно, произойдет в самое ближайшее время. По словам генерального директора NetJets Джордана Ханселла, это произойдет не позднее августа текущего года. Ранее назывались сроки конец 2013 года – первый квартал 2014 года, однако в силу разногласий по распределению долей в будущем СП процесс немного растянулся.

Во время прохождения процедуры сертификации NetJets China продолжала активную подготовку к началу полетов. Компания полностью укомплектовала штат сотрудников и создала полноценное структурное подразделение. Также были заключены договоры с поставщиками топлива, хендлинговыми компаниями и центрами ТОиР. Сейчас в Китае находятся два самолета компании (Hawker 800XP), которые сразу же после получения сертификата эксплуатанта приступят к полетам.

Ожидается, что основной бизнес-моделью NetJets China станет предоставление услуг по долевному владению частными самолетами. Пока NetJets China предлагает клиентам из Китая специальную программу Private Jet Travel Card.

## Малазийский филиал ExecuJet развивается

ExecuJet Malaysia, входящая в юго-восточный филиал ExecuJet Aviation Group, сообщает о получении сертификатов Part 145, выданных авиационными властями Гонконга и Бермудских островов. В частности, авиационный департамент Бермудских островов выдал сертификат на техническое обслуживание самолетов Bombardier Challenger 604/605, Challenger 300, CRJ 700 и Gulfstream G200. Гонконгский сертификат позволяет обслуживать самолеты Bombardier Challenger 604 и семейства Global.

ExecuJet Malaysia располагает собственным центром ТОиР в аэропорту Куала-Лумпур (Sultan Abdul Aziz Shah Airport), где осуществляет базовое техническое обслуживание самолетов, включая выезд мобильных бригад на место проведения работ. В феврале 2014 года аналогичный сертификат был получен от EASA. Компания также работает в сегменте управления

воздушными судами и как чартерный оператор. В Куала-Лумпур ExecuJet Malaysia имеет собственный пассажирский терминал. В среднем ежедневно через FBO осуществляется до 20 взлетно-посадочных операций.

ExecuJet Malaysia является авторизованным сервисным центром компаний Bombardier и Gulfstream и работает с самолетами Challenger серии 600, Learjet серии 60, а также Gulfstream G200, GIV и GV. Сейчас ExecuJet Aviation Group во всем мире имеет под управлением около 200 самолетов и владеет 18-ю FBO. За последние два года компания перевезла более 50000 пассажиров и налетала около 50000 часов. ExecuJet Aviation Group имеет обширную сеть FBO, в прошлом году этот бизнес показал хорошие результаты, и топ-менеджмент уверен, что эта тенденция будет продолжаться.



## Докажи, что летишь на отдых

Мексиканские авиационные власти в лице Dirección General de Aeronáutica Civil отсрочили введение новых правил, по которым при полетах внутри страны зарубежные операторы платят существенные пошлины. Так, ставка для любого самолета авиации общего назначения складывалась из максимальной взлетной массы воздушного судна и времени, проведенном в воздушном пространстве страны, плюс фиксированный единовременный налог для каждого аэропорта, который устанавливался администрацией. Конечно же, все это ложилось определенным бременем на владельцев воздушных судов, особенно небольших. Многие американцы, да и не только, имеют недвижимость в Мексике и предпочитают проводить свои отпуска в стране. Инициативы властей Мексики затронули, по подсчетам специалистов, порядка 20 тысяч человек. При этом, многие из них посещают страну в течение года несколько раз.



Единственным критерием освобождения от уплаты пошлин с июля 2014 года станут неоспоримые доказательства некоммерческого использования воздушного судна при перелетах внутри Мексики. Однако механизм получения освобождений от уплаты пошлин в Dirección General de Aeronáutica Civil пока не опубликован. Известно, что в случае нарушения требований действующих правил, мексиканские власти по-прежнему могут не только вводить определенные финансовые санкции, но и задерживать воздушное судно вплоть до выяснения всех обстоятельств. В настоящее время мексиканские чиновники настоятельно рекомендуют заранее подавать планы полета с подробным пассажирским манифестом, чтобы минимизировать процесс проверки в аэропортах.

Новые правила выполнения полетов внутри Мексики воздушными судами с зарубежной регистрацией были анонсированы в апреле 2014 года. И сразу же Dirección General de Aeronáutica Civil столкнулся с критикой в свой адрес из различных ведомств. Инициатором отмены, или хотя бы приостановки до выработки обоюдовыгодных решений, выступили FAA, NBAA и Министерство туризма Мексики, которые считают, что увеличение расходов на полеты в страну существенно скажется на привлекательности туристической индустрии страны. Однако авиационные власти страны не спешили идти на компромисс, ссылаясь, как ни странно, на большую аварийность зарубежных бизнес-джетов и выводы авиаспециалистов, которые заявляли, что в стране процветает серый каботаж.

Но после долгих консультаций Dirección General de Aeronáutica Civil все же пошел на уступки и освободит от уплаты как частных владельцев воздушных судов, так и управляющие компании, эксплуатирующие бизнес-джеты в интересах владельцев.



### ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

7-я международная конференция  
3 сентября 2014 года, Москва

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

#### КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

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

#### К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШАЮТСЯ

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

**Льготное участие** для членов ОНАДА и экспонентов JetExpo.

За дополнительной информацией обращайтесь:  
8 495 626-53-29, [events@ato.ru](mailto:events@ato.ru), [events.ato.ru](http://events.ato.ru)

## О Nextant узнали в Ростове

Компания FortAero Baltic Business Aviation Alliance (FortAero) продолжает активно развиваться на отечественном рынке деловой авиации в роли эксклюзивного дилера американского производителя Nextant Aerospace на территории России и стран СНГ. Компания выступила партнером в организации и проведении гольф турнира на кубок ВТБ24 Private Banking Don Championship 2014.

Мероприятие, которое собрало достаточно большую аудиторию, состоялось 28 июня 2014 года в Ростове. Участникам и гостям турнира FortAero представила продукцию Nextant Aerospace. В настоящее время FortAero уже эксплуатирует два воздушных судна Nextant 400XTi, которые доступны для выполнения чартерных рейсов.

Напомним, что компания Nextant Aerospace, производитель модернизированного бизнес-джета Nextant 400XTi, в июне 2013 года объявила о назначении FortAero Baltic Business Aviation Alliance своим эксклюзивным представителем по продажам на территории России и СНГ.

Nextant 400XTi - идеальное соотношение цены и качества. Комфорт, дальность полета и технологический уровень соответствуют ожиданиям клиентов, и при этом стоит самолет в два раза меньше по сравнению с продукцией конкурентов.

Крупные корпорации, которые сейчас пользуются бортами большого размера, также формируют спрос, поскольку заинтересованы в менее затратных способах организации перелетов для своих руководителей, юристов и ключевых советников.

## IAI начал проект сверхлегкого бизнес-джета

Компания Israel Aerospace Industries (IAI) начала работы по проектированию небольшого административного реактивного самолета, который по расчетам должен обеспечить низкую стоимость рейса при дальности до 1300 миль (2400 км).

Израильская компания подтверждает только то, что небольшой джет предназначен для перевозки шести пассажиров, и что основные эксплуатационные расходы будут низкими. Производитель работает совместно с неназванным партнером, и к настоящему времени уже завершены работы по эскизному проектированию самолета.

Ранее IAI делал две попытки выхода на рынок бизнес-авиации, причем обе были в «нижнем» сегменте. Первая пришлось на конец 1990-х годов, когда тогдашний Israel Aircraft Industries подписал соглашение о сотрудничестве с американским стартапом Avocet о совместной разработке сверхлегкого самолета.

Двухдвигательный шестиместный ProJet должен был иметь возможность взлета и посадки на ВПП длиной 914 м (3000 футов). Расчетная скорость джета равнялась 365 узлов (675 км/ч), потолок – 41000 футов, а максимальная дальность – 1200 миль. Программа была остановлена в 2006 году, после того как Avocet не смогла обеспечить привлечение дополнительных партнеров, необходимых для завершения проекта.

Годом ранее, в 2005 году, IAI создала партнерство с компанией Aviation Technology Group из Колорадо для совместной разработки двухместного персонального джета. И этот проект также был закрыт через два года из-за отсутствия финансирования.

Однако, несмотря на неудачи, компания имеет давнее и плодотворное сотрудничество с производителем бизнес-джетов Gulfstream. IAI производит для Gulfstream средний G150 и суперсредний G280. Но непростая ситуация на рынке заставила компанию сократить производство этих моделей.



Проект VLJ Avocet



## Первый EC130 T2 на канадском рынке

Компания Airbus Helicopters сообщает о поставке первого вертолета EC130 T2 в Канаду. Владелец вертолета стала монреальская компания Fox Aviation, которая уже имеет в своем парке вертолеты EC120, EC130 B4, а теперь и EC130 T2. Новое воздушное судно будет эксплуатироваться для частных перелетов.

EC130 T2 – новейшая модель в популярной линейке легких вертолетов Ecureuil, которая отличается повышенным комфортом, улучшенными эксплуатационными характеристиками и широким спектром применения. Внешность EC130 осталась неизменной, но внутри вертолет преобразился почти полностью: модернизации подверглось почти 70% конструкции. Среди ключевых изменений в первую очередь стоит отметить использование более мощного турбовального двигателя Arriel 2D и модифицированного главного редуктора. Помимо этого, внедрена активная антивибрационная система, усовершенствована

система вентиляции, распределения воздуха и защиты от запотевания. Внутренняя компоновка кабины перепроектирована, пол стал совершенно плоским (ранее под задними креслами было возвышение). Пилотам предоставлен новый комплекс бортового радиоэлектронного оборудования, улучшена эргономика приборной панели. Стало проще проводить плановое техобслуживание, в то время как его интервалы заметно увеличились. Среди модернизированных рабочих характеристик модели EC130 T2 можно назвать увеличенный максимальный взлетный вес (2 500 кг при нахождении груза внутри воздушного судна и 3 050 кг при использовании внешней подвески) и увеличение скорости на 10 узлов. Даже с этими повышенными показателями уровень внешнего шума модели EC130 T2 не выходит за рамки строгих правил воздушных полетов над территорией Национального парка США «Гранд-Каньон», что особенно важно для туроператоров.



**THINK BUSINESS\***

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

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

\*думайте о бизнесе

**AIRBUS**  
HELICOPTERS

## Bombardier поставил в июне 27 бизнес-джетов

Как стало известно BizavNews, канадский авиапроизводитель Bombardier поставил в прошлом месяце заказчикам 27 бизнес-джетов. На долю самолетов Challenger 300 пришлось восемь поставок, и все самолеты отправились к заказчикам из США, новые Challenger 605 получили шесть клиентов (пять машин отправились в США, одна - на остров Мэн).

На долю семейства Global пришлось 13 воздушных судов (восемь Global 6000 и пять Global 5000). Из них восемь машин получили заказчики из США, два борта «нашли» прописку на острове Мэн и по одному самолету получили клиенты из Катара и Франции.

Традиционно данные по июньским поставкам самолетов семейства Learjet будут готовы в начале июля. Bombardier немного не дотянул до рекордных показателей июня 2013 года, когда без учета самолетов семейства Learjet производитель поставил тридцать новых деловых самолетов.

По итогам 2013 года, Bombardier поставил 180 новых бизнес-джетов на сумму \$ 6,333 млрд. Из них: 62 Global 5000/6000, 55 Challenger 300, 32 Challenger 605, 18 Learjet 70/75, 10 Learjet 60XR, 2 CL850/870/890 и один Learjet 40XR/45XR.



## VIP Gate to Moscow

**AVCOM-Domododovo  
Business Aviation Center**

## Air France нашел партнера среди бизнес-операторов

Французский национальный перевозчик Air France обнародовал подробности своего партнерства с оператором бизнес-авиации Wijet. В соответствии с достигнутыми договоренностями пассажиры Air France, путешествующие первым классом «La Première» в столичный аэропорт Charles de Gaulle Airport, могут приобрести дополнительный перелет на борту одного из четырехместных самолетов Citation Mustang французского оператора Wijet по фиксированной ставке летного часа в €2400 (\$3300). При этом пассажир «La Première» может «взять с собой в самолет» и попутчиков, при условии, что они летели одним рейсом и минимум в бизнес-классе.

Сейчас полеты с Wijet доступны более чем по 1200 направлениям в аэропорты, расположенные в двух с половиной часах лета от Charles de Gaulle Airport. Citation Mustang оборудованы спутниковой телефонной связью, на борту самолета есть возможность подключения любого электронного устройства. Пассажиры доставляются до борта на персональном автомобиле премиум класса. В Air France утверждают, что стоимость перелета с Wijet на 40% дешевле аналогичного проекта Lufthansa с NetJets.



Wijet была образована в 2009 году и базируется в парижском аэропорту Ле-Бурже. Оператор считается одним из самых «доступных» во Франции. Стоимость перелета начинается от €2200 (\$3000) за летный час.

Идея партнерских отношений между операторами деловой авиации и линейными авиакомпаниями не нова. Напомним, что по подобной схеме работают немецкая авиакомпания Lufthansa и лидер рынка долевого владения NetJets.

Долгосрочное сотрудничество с NetJets позволило Lufthansa Private Jet (дочерняя компания Lufthansa) занять определенную нишу на европейском рынке бизнес-перевозок. В Lufthansa Private Jet считают, что благодаря партнерству с NetJets Europe компания сможет обеспечить своим клиентам максимальную гибкость при организации поездок - достаточно позвонить в клиентскую службу Lufthansa Private Jet за 10 часов до полета, и NetJets Europe предоставит один из 150 самолетов в нужный аэропорт. Бизнес-перевозчик сотрудничает с 88 аэропортами в Германии, 900 - в Европе и 5000 - по всему миру.

А в июле 2012 года национальный авиаперевозчик Катара Qatar Airways и канадская компания Flexjet объявили о заключении подобного стратегического альянса. Клиентам Qatar Airways доступны более 5000 направлений из Нью-Йорка, Вашингтона, Хьюстона и Монреаля (североамериканские направления, куда в настоящее время летает Qatar Airways) в США, Канаду, Мексику, а также на Багамы и другие курортные направления в регионе на самолетах Flexjet. При этом забронировать и оплатить билет на бизнес-джет можно в любом представительстве Qatar Airways или через интернет одной транзакцией. По такой же схеме их будут «встречать» самолеты Qatar Executive в европейских и ближневосточных аэропортах.

## 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.



## SaxonAir порабатает на вертолетах

Британский бизнес-оператор SaxonAir получил свидетельство эксплуатанта, позволяющее выполнение авиационных работ на вертолетах (rotary air operators certificate (АОС)), выданное авиационными властями Великобритании. Таким образом, SaxonAir помимо традиционных VIP-перевозок займется вертолетными работами, включая мониторинг и аэрофотосъемку, а в будущем – офшорными перевозками.

В SaxonAir не спешат раскрывать детали плана по модернизации воздушного парка, указывая лишь на то, что на финальной стадии согласования находятся несколько контрактов с крупными производителями, и осенью об этом будет официально заявлено.

SaxonAir, базирующийся в Норвиче, один из многих британских бизнес-операторов, который показывает устойчивый рост. Так, компания сообщает о значительном увеличении производственных показателей с начала 2014 года. Оба сегмента, в которых работает SaxonAir, в первом полугодии существенно подросли. Чартерные рейсы выросли на 65%, а вертолетные перевозки – на 41% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В компании этот тренд напрямую связывают с кардинальным изменением ситуации на британском рынке бизнес-авиации, и в первую очередь с изменением отношения к отрасли со стороны клиентов. «Подавляющее большинство наших клиентов - это руководители средних компаний, имеющие бизнес как в Великобритании, так и в Европе. Благодаря использованию бизнес-джетов и вертолетов, они не теряют драгоценное время в аэропорту, а благодаря услугам, которые мы предоставляем на борту самолетов, эффективность их работы повышается еще больше», - комментируют в SaxonAir.

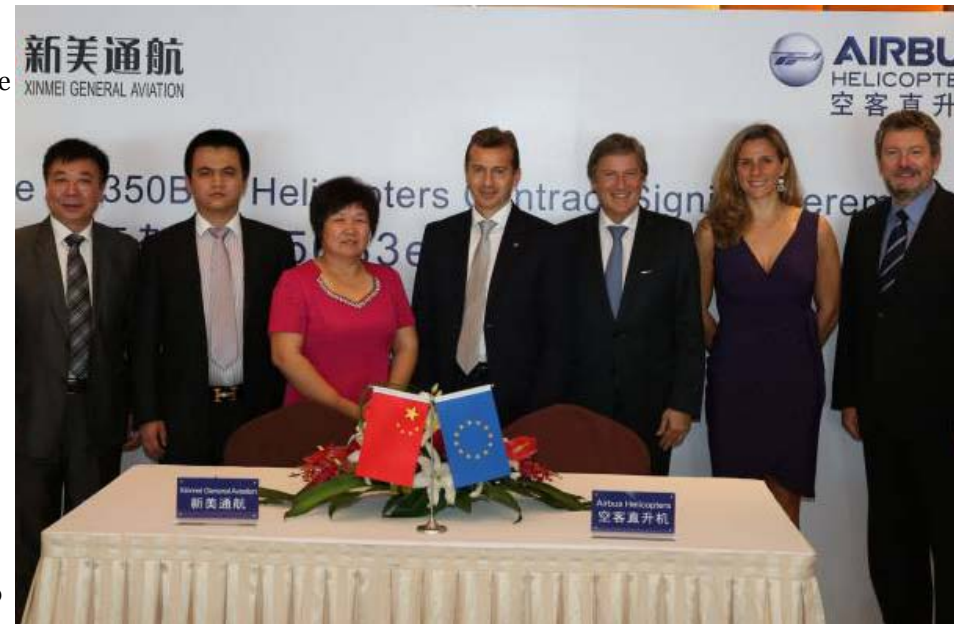
## Китайская победа Airbus Helicopters

В рамках визита в Китай канцлера Германии Ангелы Меркель, компания Airbus Helicopters (ранее Eurocopter) подписала крупнейший в своей истории контракт на поставку в течение пяти лет 123 вертолетов трем китайским компаниям.

По сообщению Airbus Helicopters, вертолеты будут поставлены компаниям Fujian Xinmei General Aviation Co., Guangdong Baiyun и Yunnan Fengxiang и будут использоваться для совершенно различных миссий, от VIP-перевозок до охраны правопорядка и медицинской эвакуации. Китайские заказчики остановили свой выбор на легких однодвигательных вертолетах Ecureuil, а также легких двухдвигательных EC135.

Fujian Xinmei General Aviation Co приобретает пять AS350 B3e, которые будут поставлены уже в этом году. Вместе с поставленными в 2012 году AS350 B3e, компания становится крупнейшим оператором этих вертолетов в Китае. Специализирующаяся на выполнении сельскохозяйственных работ, Fujian Xinmei General Aviation Co планирует в ближайшие шесть лет приобрести 50 легких вертолетов Airbus Helicopters.

Второй оператор – Guangdong Baiyun – разместил заказ на 50 вертолетов Ecureuil и EC135, включая EC130 T2 (первые вертолеты будут поставлены в 2014 году). В 2015 году компания получит и первые три



EC135 T2E. Остальные машины будут поставлены в течение пяти лет. Guangdong Baiyun планирует развивать новые для себя сегменты, включая медицинскую эвакуацию, поисково-спасательные работы и VIP-перевозки.

И, наконец, компания Yunnan Fengxiang, новый китайский оператор авиации общего назначения, подписала контракт на поставку 18-ти вертолетов AS350 B3e. Первые четыре машины придут в распоряжение заказчика уже в этом году, остальные четырнадцать – в ближайшие два года. Сейчас в парке Yunnan Fengxiang уже есть два AS350 B3e.

Как отмечают в Airbus Helicopters, на долю легких вертолетов производителя приходится 60% китайского рынка.

## FlairJet получает «малышей»

После приобретения в июне 2013 года FlairJet компанией Marshall Group, оператор продолжает активную деятельность и приобретает самолеты. На прошлой неделе FlairJet сообщил о добавлении в свой чартерный парк двух самолетов: четырехместного Cessna Citation Mustang и восьмиместного King Air 350i.

Оба воздушных судна будут доступны клиентам летом 2014 года. Cessna Citation Mustang получит «прописку» в Бирмингеме, а Beechcraft King Air 350i, приобретенный через эксклюзивного дистрибьютора в Ирландии и Великобритании Marshall Aviation Services, – в базовом аэропорту London Oxford Airport. На сегодняшний день парк компании состоит из самолетов Embraer Phenom 100, Cessna Citation XLS и Bravo.

По словам основателя FlairJet Дэвида Флечера, оба типа самолетов идеально подходят под бизнес-модель компании. Однако, понимая, что единственным условием дальнейшего развития любой авиакомпании является развитие на новых рынках, менеджмент FlairJet уже принял решение о приобретении самолетов большей дальности и пассажироплощадности. «На первом этапе речь идет о самолете Bombardier Challenger 605, поставку которого мы планируем начать уже в конце этого года, в крайнем случае, в феврале 2015 года. Также, параллельно с этим, мы ведем активные переговоры с владельцами самолетов класса Airbus ACJ и надеемся, что в марте следующего года начнем эксплуатацию и этого типа», - комментирует г-н Флечер.

FlairJet существует с 2009 года. Базируясь в лондонском аэропорту Оксфорд, компания осуществляет рейсы по всей Европе.

## Universal увеличивает присутствие в Европе

Крупный провайдер услуг бизнес-авиации Universal Aviation и FBO Le Castellet Airport, принадлежащий одноименному аэропорту, подписали соглашение о партнерстве. Согласно условиям договора, FBO Le Castellet Airport вошел в сеть брендированных FBO Universal. Как отмечают в Universal Aviation, партнерство с Le Castellet Airport позволит компаниям увеличить количество клиентов, прилетающих на юг Франции.

«Le Castellet Airport, расположенный на Лазурном берегу, один из самых удобных аэропортов для путешествий на популярные курорты, где невозможно использовать тяжелые бизнес-джеты. Мы постараемся превратить этот аэропорт в некий транзитный пункт для таких полетов. Так наши клиенты, прилетев в Le Castellet Airport, могут продолжить свой полет на вертолете, например, в Сан-Тропе и другие популярные места на юге Франции. Одной из наших опций как

раз станет долгосрочная парковка. Кроме этого, к услугам клиентов – наземное обслуживание, топливообеспечение и, конечно же, комфортное времяпрепровождение клиентов в нашем терминале», - комментирует старший вице-президент Universal Aviation Джонатан Хоуэллс.

Le Castellet Airport имеет взлетно-посадочную полосу длиной в 1830 метров, позволяющую принимать самолеты класса BBJ. Аэропорт оптимален для технической остановки. В Le Castellet Airport имеется и небольшой ангарный комплекс на два самолета класса Boeing 737. Так как регулярные рейсы в аэропорту практически отсутствуют, основной трафик приходится на чартеры, включая бизнес-авиацию. Аэропорт расположен всего в 50 км от Марселя, 100 км от Канн и 122 км от Ниццы. Le Castellet Airport работает круглосуточно и ежедневно.



## Авиационный регистр Арубы популяризирует префикс P4

Один из крупнейших авиационных регистров – P4 (остров Аруба) – продолжает активную борьбу за клиентов. Вслед за существенным сокращением необходимых процедур по постановке на учет воздушных судов, авиационные власти острова Аруба сделали очередной шаг по популяризации регистра. Как рассказали BizavNews в авиационном департаменте острова, теперь потенциальный клиент сможет в режиме онлайн выбрать бортовой номер самолета по собственному усмотрению (P4-...).

Благодаря этому сервису, пользователь с помощью комбинаций букв выбирает себе наиболее понравившееся сочетание, это могут быть, например, инициалы близких людей, название компании – все зависит от фантазии клиента. В случае, если это сочетание букв уже существует, программа предлагает новый поиск. Данная услуга совершенно бесплатна. После окончания поиска программа выдает картинку в 3D-формате с уже свежими номерами, и после небольшого анкетирования данный файл, при необходимости, сохраняется в памяти программы.

Сейчас процедура регистрации самолета довольно проста. В заявлении о регистрации, подаваемом в местную юридическую фирму, указываются сведения о воздушном судне: личные данные бенефициара (физического лица); тип, год производства и серийный номер; место базирования и эксплуатации; место обслуживания; предполагаемый характер эксплуатации; состав экипажа и др. Если самолет не ввозится на остров физически и не используется для местных перевозок, к нему не применяются требования о лицензировании импорта и не взимаются таможенные пошлины. Для регистрации необходимо подтвердить, что этот тип воздушного судна допускается к регистрации на Арубе (имеет сертификат типа воздушного судна). Поддержанный самолет должен

иметь сертификат летной годности, выданный в стране последней регистрации. Изучив представленные документы, власти Арубы направляют представителя для инспекции воздушного судна по месту его обслуживания. Если результат инспекции удовлетворителен, производится регистрация с присвоением регистрационного знака (бортового номера) и выдается сертификат летной годности воздушного судна. Кроме того, на Бермудах существует отдельный реестр для регистрации залогов на воздушные суда.

На Арубе признаются сертификаты типа, выпущенные в США, Бразилии, Канаде и ЕС. После регистрации воздушное судно необходимо эксплуатировать и обслуживать в соответствии с требованиями выпущившей сертификат страны. Такой подход, помимо прочего, обеспечивает беспроблемную продажу самолета в будущем в страну его первоначальной регистрации.

Также местные авиационные власти признают пилотские лицензии (свидетельства), выпущенные

рядом зарубежных стран. В ходе эксплуатации регулятор осуществляет периодические инспекции воздушного судна. Свидетельства летной годности выдаются на срок 12 месяцев и затем ежегодно продлеваются в случае положительных результатов проверок воздушного судна и его документации. Стоимость выпуска и ежегодного продления сертификата летной годности зависит от массы воздушного судна (например, для судна весом 30 т она составляет 10 тыс. долл. США). Когда компания-владелец заключает с другим лицом договор об эксплуатации воздушного судна, копия этого документа представляется в регистрирующий орган.

Привлекательность регистра Арубы повысилась благодаря заключению ряда соглашений с другими государствами о применении статьи 83bis Чикагской конвенции, на основе которой осуществляется передача определенных обязанностей по поддержанию летной годности государству, в котором судно будет базироваться и эксплуатироваться. Такие соглашения позволяют в упрощенном порядке эксплуатировать ВС за пределами страны его регистрации.



## Бизнес-авиация на Farnborough 2014

Уже в понедельник 14 июля 2014 года откроет свои двери для специалистов один из крупнейших в мире авиасалонов – Farnborough International Airshow 2014. Традиционно площадку на территории выставочного комплекса аэропорта Фарнборо в Хэмпшире - пригороде британской столицы, «оккупируют» производители военных и коммерческих самолетов, и именно здесь подписываются многомиллионные контракты и анонсируются проекты будущего (на Farnborough International Airshow 2012 было объявлено о заключении сделок на закупку 758 самолетов на сумму \$72 млрд., на 53% больше, чем в 2010 году и близко к докризисному 2008 году - \$88 млрд.).

Для бизнес-авиации Farnborough International Airshow не является главной выставочной площадкой, поэтому здесь нельзя увидеть, например, «женевскую картину» или ряды бизнес-джетов и вертолетов как на NBAA. Но в этом году, судя по количеству участников, интерес к Farnborough International Airshow все же проявили многие компании.

Кстати, администрация выставки в этом году объединила статические площадки производителей бизнес-джетов в единую - Business Aircraft Park, считая, что в будущем индустрия бизнес-джетов на Farnborough International Airshow будет представлена еще более разнообразно, что может способствовать заключению крупных контрактов, наряду с производителями истребителей и аэробусов.

Что же мы увидим на статике?

Канадский Bombardier привезет на Farnborough International Airshow 2014 всю линейку последних бизнес-джетов, а именно Learjet 75, Challenger 350 и Global 6000. Представители канадского производителе-



ля надеются не только получить положительный отзыв на новые самолеты от потенциальных клиентов, но и продолжить формировать пул заказов на будущие Global 7000/8000. Макет пассажирской кабины Global 7000 также будет представлен на выставке.

Beechcraft и Cessna, объединенные в Textron Aviation, покажут на едином стенде King Air 350iER и Citation Sovereign+, недавно сертифицированный в Европе. В принципе, в компании не скрывают, что участие в выставке носит исключительно локальный характер. Dassault покажет Falcon 7X и расскажет о новых моделях, недавно анонсированных на EBACE-2014. Gulfstream Aerospace летит в Лондон на G280 и G650, показать не только новые лайнеры, но и рассказать о своем новом дизайн-центре в столичном Мэйфере и международном сервисном центре в аэропорту Лутон. А вот Pilatus Aircraft видимо взял небольшую паузу и на Farnborough Airshow представит лишь

обновленную версию популярного турбопропа PC-12, но все же обещая сделать презентацию PC-24 в рамках выставки.

А местные операторы FBO в период проведения авиасалона будут сильно загружены. Основной провайдер услуг TAG Farnborough уже готовится к наплыву бизнес-джетов с участниками и VIP-посетителями. В компании обещали, что проблем с наличием парковочных мест на перроне не будет, однако предупредили, что во время проведения показательных полетов будет введен полный запрет на посадку и взлет, попросив операторов заранее согласовывать слоты. Но здесь проблем не ожидается – в Лондоне как минимум два десятка специализированных терминалов по обслуживанию рейсов бизнес-авиации, которые отличаются друг от друга лишь расположением и ценником.

## Вертолетное такси может стать доступнее

Аналитики вертолетной компании «Аэросоюз» подсчитали, что в Московской области для снижения стоимости аэротакси в два раза необходимо значительное увеличение количества вертолетных центров и парка воздушных судов.

Расчеты производились на основании следующих показателей: сегодня в Московском регионе зарегистрировано более 100 вертолетных площадок, в постоянном режиме работают 32 (из которых 6 при существующих вертолетных центрах). Что же касается парка воздушных судов, то сегодня в Московском регионе он насчитывает 250 вертолетов, с той или иной периодичностью выполняющих полеты в Подмоскowie. Однако при анализе в расчет не брались вертолеты, принадлежащие частным лицам и корпорациям, а лишь те, которые постоянно участвуют в перевозках.

«Конечно, это создало определенную погрешность в расчетах», - комментирует руководитель отдела развития ВК «Аэросоюз» Денис Евцихевич. «Ведь владельцы вертолетов – как компании, так и частные лица – часто сдают их в аренду под перевозки, это один из способов возместить расходы на приобретение и содержание воздушного судна. Но все же это происходит достаточно бессистемно, и учитывать подобные операции при прогнозировании стоимости аэротакси, на мой взгляд, некорректно».

Сегодня, при заказе услуги аэротакси, клиент вынужден оплачивать перелет машины до точки доставки и обратно. Задача исследования была сформулирована следующим образом: какое количество инфраструктуры и воздушных судов в Московской области будет достаточным для того, чтобы по самым популярным маршрутам появилась возможность использовать вертолеты настолько интенсивно, чтобы задействованная



машина не возвращалась на изначальную точку базирования, а имела возможность базироваться рядом с местом приземления в ожидании другого заказа.

Результаты были получены следующие: вертолетных центров по популярным деловым и туристическим маршрутам должно увеличиться в 6,5 раз, вертолетных площадок в 4 раза, парк воздушных судов должен вырасти минимум в 8 раз.

«Необходимо понимать, что просто увеличение количества зарегистрированных вертолетных площадок ни к чему не приведет», - говорит Денис Евцихевич. «Ведь, как правило, вертолетная площадка не предполагает инфраструктуры для дозаправки, хранения вертолета. Соответственно, будущее все же за полно-

стью оснащенными всем необходимым вертолетными центрами».

Стандартный вертолетный центр подразумевает наличие ангара для хранения техники, вышки с диспетчерской, топливно-заправочного комплекса. На таком инфраструктурном объекте должен работать квалифицированный инженерный персонал.

«Что касается долгосрочной стратегии нашей компании, то в идеале мы планируем построить сеть вертолетных центров во всей России на расстоянии «одной заправки», - говорит президент ВК «Аэросоюз» Александр Климчук. «Именно так можно сделать вертолетное сообщение у нас в стране по-настоящему удобным и доступным».



## В ближайшие 10 лет будет поставлено 13 тысяч бизнес-джетов

Консалтинговая компания Teal Group опубликовала свой очередной прогноз по поставкам новых бизнес-джетов в ближайшие десять лет. Согласно данным компании, в этот период заказчики получат 13030 бизнес-джетов на общую сумму в \$325,6 млрд. (в ценах 2014 года). На долю «классических» бизнес-джетов придется 9361 поставка (\$262,4 млрд.), а самолетов класса ACJ/BBJ и региональных лайнеров после кастомизации будет поставлено 537 единиц (\$44,1 млрд.) и турбовинтовых самолетов - 3132 на общую сумму в \$19,1 млрд.

По данным аналитиков Teal Group, почти две трети из поставленных бизнес-джетов будут ультрадальними самолетами с большим пассажирским салоном. И после 2009 года их доля на рынке увеличится на 50%. Bombardier и Gulfstream по-прежнему будут оставаться лидерами на рынке, как по количеству поставленных самолетов, так и по их суммарной стоимости с долями в 32,4% и 31,5%, соответственно. Затем идут Dassault (16,3%), Cessna (12,4%) и Embraer (6,4%).

Однако, по мнению экспертов Teal Group, в нынешнем году вряд ли стоит ожидать существенного роста поставок. Но, начиная с 2015 года, отрасль преодолеет отметку 9% ежегодного роста, а в 2016 году производители должны, как минимум, выйти на показатели 2009 года.

«Мы убеждены, что в нижнем ценовом диапазоне процессы восстановления прежних позиций будут проходить менее быстро, нежели чем в сегменте самолетов с большими салонами. Это объясняется проблемой избыточных мощностей нижнего сегмента рынка и приход новых игроков на рынок, как пример HondaJet. А ситуация с ультрадальними бизнес-джетами в корне иная, мы четко видим тренд увеличения спроса на эти машины, который сохранится еще несколько лет», - комментируют в Teal Group.

Напомним, что год назад аналогичный прогноз выпустил и Bombardier (ежегодный прогноз поставок новых деловых и коммерческих самолетов). Един-

ственное его отличие от аналогичного исследования Teal Group – прогноз составляется на 20 лет. Аналитики Bombardier также уверены, что рынок бизнес-авиации продолжает постепенное восстановление, и хотя нынешние макроэкономические показатели являются разнонаправленными, общая тенденция развития мировой экономики постепенно сменяется со стабильной на позитивную. Ожидается, что параллельно с позитивными экономическими процессами на рынок бизнес-авиации вернется рост заказов и поставок. Начиная с 2014 года отрасль начнет рост и к 2016 году выйдет на уровень докризисного 2008 года.

Согласно прогнозу, а в отчете представлены только те сегменты, в которых присутствует Bombardier, в период с 2013 по 2032 гг. будет поставлено в общей сложности 24000 новых бизнес-джетов на общую сумму около \$650 млрд. При этом, в период 2013-2022 гг. заказчики получают 9800 самолетов (\$269 млрд.), а с 2023-2032 гг. – 14200 самолетов (\$381 млрд.). Эксперты Bombardier предполагают, что спрос на бизнес-джеты переориентируется на формирующиеся рынки, где будут доминировать большие и суперсредние бизнес-джеты (напомним, что из прогноза исключены сверхлегкие реактивные самолеты и большие корпоративные лайнеры).

Согласно прогнозу Bombardier, в течение двадцатилетнего периода наибольшее количество бизнес-джетов получат заказчики из Северной Америки, за ней следует Европа, которая несмотря на продолжающиеся экономические проблемы остается вторым по величине рынком. А вот твердое третье место займет Китай. В период 2013-2022 гг. в страну будет поставлена 1000 новых бизнес-джетов, а в период 2023-2032 гг. – 1420 деловых самолетов. В Bombardier также ожидают и рост ключевых для производителя рынков Бразилии, Индии, России/СНГ, Мексики и Турции.



## Трафик бизнес-авиации стабилизируется

Консалтинговое агентство WINGX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в июне 2014 года. По сравнению с прошлым месяцем активность выросла на 9%, что, по мнению экспертов, связано с сезонным скачком спроса, однако в годовом исчислении наблюдалось падение на 0,9%. Всего в июне в Европе выполнено 67311 рейсов бизнес-авиации. Снижение в июне «отправило» в отрицательную зону результаты второго квартала – с начала года активность бизнес-авиации на 0,4% ниже, чем 2013 году.

Крупнейший рынок бизнес-авиации в Европе – Франция, вырос в годовом исчислении, также как и

рынки Великобритании и Испании, которые показали существенный рост. Небольшие рынки также увеличили активность, например, Голландия, Бельгия, Швеция и Греция. Но наибольшее влияние на месячные результаты оказал спад в Германии, на 6,5% в годовом исчислении. Многие также зависело от падения на внутренних рейсах. Также в июне продолжил сильное падение трафик из России и Украины.

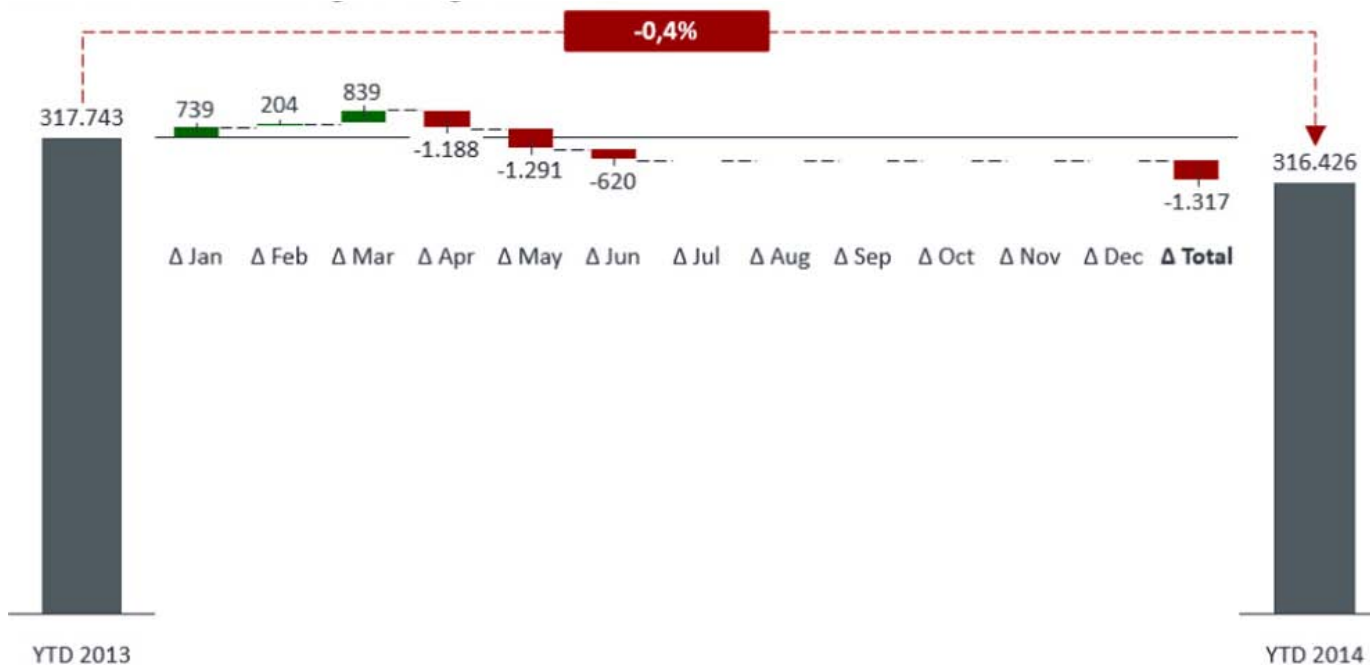
Активность бизнес-джетов и поршневых самолетов в июне снизилась по сравнению уровнем прошлого года, но трафик турбовинтовой авиации увеличился благодаря увеличению частных полетов. Тем не менее, активность бизнес-джетов хорошо выросла на



некоторых рынках, в частности в Великобритании, Польше и Италии.

Также показали некоторые успехи внутренние европейские рейсы, особенно в Южной Европе. А снижение трафика из стран СНГ в прошлом месяце составило 24% и на 11% в годовом исчислении. В июне 2014 года самые хорошие показатели среди крупнейших европейских аэропортов показал Фарнборо, а также сильные результаты были у Ле-Бурже. Показатели Женевы в этом году идут на убыль. Из небольших аэропортов лучше всех себя чувствовали Болонья и Глазго.

Управляющий директор WingX Advance Ричард Кое комментирует: «Июнь стал «ошибкой» второго квартала на ожидаемом пути к восстановлению бизнес-авиации в Европе в 2014 году. Тем не менее, есть обнадеживающие признаки, особенно оживление на рынке Великобритании, последовательный рост в странах Бенилюкса и сильный подъем спроса на пострадавших от кризиса рынках, таких как Испания и Греция. Делая акцент на соотношении цены и качества, сегмент VLJ особенно впечатлил ростом на 11% в годовом исчислении».



Note: Only Charter and Private flights are considered

[Отчет](#)

## Куда летали в июне из Домодедово

Центр деловой авиации Domodedovo Business Aviation Center, базирующийся в Московском аэропорту Домодедово с мая 2014 года, впервые в отрасли составил рейтинги самых популярных направлений деловой авиации и наиболее востребованных бизнес-джетов по итогам своей деятельности в июне 2014 года.

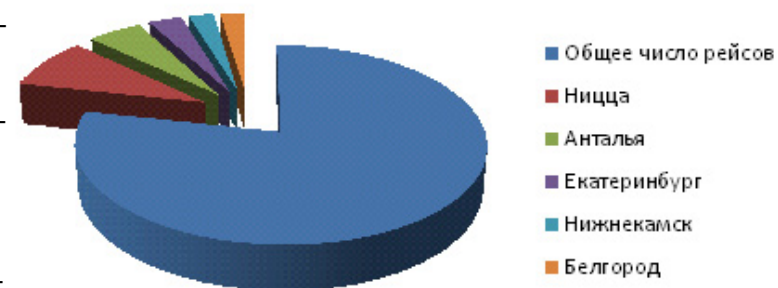
Самым популярным направлением, которое выбирали пассажиры Domodedovo Business Aviation Center, традиционно для российского рынка стала Ницца – на ее долю пришлось 11% от общего числа обслуженных рейсов. В первый месяц сезона летних отпусков путешественники часто летали в Турцию – 6,5% рейсов было выполнено по направлению Анталья. Третье место рейтинга закрепилось за Екатеринбург-

гом – 4%. Замыкают пятерку лидеров Белгород и Нижнекамск – на оба направления пришлось по 3%.

Пассажиры деловой авиации по-прежнему отдают предпочтение более вместительным самолетам, тем не менее, для полетов на ближних маршрутах нередко фрахтуют бизнес-джеты малого класса. Наиболее востребованными классами самолетов деловой авиации в июне стали средние бизнес-джеты («одноклассники» Challenger 300) – 37%, большие («одноклассники» Legacy 600) – 36% и малые самолеты («одноклассники» CJ) – 20%.

Domodedovo Business Aviation Center привлекает пассажиров из многих регионов Европы и России благодаря соответствию ключевым требованиям деловой

### Топ-5 популярных направлений деловой авиации



авиации: минимизации временных затрат из-за отсутствия слотов, развитой наземной инфраструктуре с терминалом и отопляемыми ангарами, хендлинговыми и кейтеринговыми услугами.

Благодаря высоким стандартам сервиса терминал пользуется заслуженным вниманием не только пассажиров бизнес-авиации, но и путешественников коммерческих авиалиний, вылетающих из аэропорта Домодедово: в июне 2014 года более 5% таких пассажиров предпочли провести предполетное время в уютной и конфиденциальной атмосфере, зарегистрироваться на рейс, пройти пограничный и таможенный контроль в Domodedovo Business Aviation Center.

Domodedovo Business Aviation Center – комплекс наземного обслуживания в Московском аэропорту Домодедово (FBO), основанный в 2014 году и являющийся одним из лидеров в обслуживании пассажиров и судов деловой авиации в России.



## Правило «золотого часа»

На страницах *VizavWeek* мы стараемся как можно чаще и подробнее рассказывать о рынке медицинских вертолетов, который в последнее время существенно набирает обороты, особенно в России. В нашей стране действительно прорыв, и этот прорыв скорее в осмыслении роли воздушной скорой помощи в спасении людей. Те возможности, которые предоставляет вертолет, бесспорно являются уникальными, позволяющими не только сэкономить драгоценное время, но и начать оказывать помощь еще в полете, что реально повышает шансы пострадавших в разы.

Но вот такая досада. Анализируя ранее написанные материалы, мы, к сожалению, можем сделать только один вывод – все наши сюжеты сводятся лишь к сухим цифрам и фактам, да перечислению

достоинств тех или иных моделей. И чтобы хоть как-то «ликвидировать» эту досадную недоработку, мы решили обратиться к профессионалам, которые помогут нам не только разобраться в специфике своей работы, но и точно передать те настроения, с которыми воздушные медики ежедневно спасают жизни многим людям. И поэтому основная наша задача сегодня – рассказ о воздушной скорой помощи.

Итак. Каким должен быть медицинский вертолет? Эксперты утверждают – маневренным, с возможностью посадки на неподготовленные площадки. Идеально – погрузка/разгрузка пациентов при работающих двигателях, удобный доступ в кабину для медперсонала, наличие аварийно-спасательного и медоборудования одновременно и самое главное – осуществление полетов в любое время суток.

Наш выбор был недолгим и пал на пионеров воздушной скорой помощи – Московский Авиационный Центр (МАЦ) МЧС России. Сейчас основу парка МАЦ составляют абсолютно разные вертолеты, как отечественные, так и зарубежные. Для выполнения различных задач в парке МАЦ эксплуатируются три вертолета КА-32, один МИ-26, один Bell-429 и три вертолета BK117 С2, более известные как ЕС145, производства Airbus Helicopters, которые и составляют медицинский «костяк» воздушного флота.

Основные миссии вертолетов МАЦ – мониторинг местности на предмет лесных пожаров, наводнений и других природных и техногенных катаклизмов, медицинское обеспечение Москвы и Московской области (ЕС145), пожаротушение (МИ-26 и КА-32 с вертикальной, боковой и горизонтальной системами пожаротушения), разбор завалов (вертолеты КА-32 оборудованы специальной системой «клещи») и пассажирские перевозки. МАЦ выполняет полеты в условиях плотной городской застройки, наличия большого количества ЛЭП, промышленных зон и автодорог в пределах столицы и Новой Москвы.

Наши собеседники Директор МАЦ Святенко Кирилл Витальевич, врач реаниматолог-анестезиолог Дмитрий Бобров и заместитель Директора по ИАС Бродников Юрий Иванович подробно рассказали о технологии выполнения медицинского рейса и об уникальных случаях спасения, казалось бы, безнадежных пациентов. Так что после подробного рассказа мы можем смело утверждать – каждый вылет медицинского вертолета это чья-то реально спасенная человеческая жизнь.



продолжение 

**Святенко Кирилл Витальевич** вспоминает о причинах, по которым был выбран ЕС145: «Идея создания медицинской вертолетной службы у нас возникла еще в 2006 году. При выборе вертолета ориентировались на маневренность, простоту обслуживания и возможность выполнять полеты в черте города, в любое время суток. И мы не ошиблись. Мы очень надеемся, что в будущем сможем эксплуатировать ЕС145Т2, который обещает стать таким же незаменимым и умным помощником в деле спасения наших пациентов. В 2007 наш выбор остановился на ЕС145 и уже на следующий год МАЦ заказал еще две машины. Мы остались очень довольны сделанным выбором, ведь ЕС145 отлично подходит для эксплуатации именно в городских условиях. Отличная управляемость, жесткая втулка и современная авионика, которая позволяет выполнять полеты днем и ночью с безопасным заходом на посадку в заданную точку, делают этот вертолет лучшим на сегодняшний день для выполнения рейсов санитарной авиации в городе. Именно эти машины способны приземлиться практически на любой пригодный «пяточок». А наличие раздвижных боковых дверей и широкой распашной сзади, высокорасположенной хвостовой балки, лебедки и прожектора делают работу на ЕС145 еще более эффективной,» - рассказывает г-н Святенко.

Состав экипажа ЕС145 всегда состоит из четырех человек: два пилота и два врача реаниматолога-анестезиолога, в отличие от стандартной бригады скорой помощи. Кроме этого, все врачи МАЦ проходят дополнительную подготовку в качестве спасателя и, если на месте требуется профессиональная работа спасателей, то медики МАЦ здесь незаменимы. При необходимости специалисты МАЦ могут выполнить достаточно сложную операцию как на месте ЧС, так и в полете. В Европе аналогичные экипажи укомплектовываются парамедиками, и работа бригад, вылетающих на ме-



сто происшествия, сводится исключительно к транспортировке пострадавших в лечебные учреждения (зарубежные медицинские работники могут оказать на месте только доврачебную помощь). Поэтому процент выживаемости в Европе и России совершенно разный. В России он близок к 100%. По крайней мере в Москве это совершенно точная цифра.

К нашей беседе присоединяется врач реаниматолог-анестезиолог **Дмитрий Бобров**, который непосредственно вылетает на места происшествия и знает все медицинские нюансы. «При посадке один пилот всегда остается за штурвалом, второй контролирует весь процесс погрузки/выгрузки пострадавших для избежания несчастных случаев уже на земле. Вертолет оборудован лебедками и, если нет необходимой

площадки для посадки, можно работать «с воздуха». У нас такой опыт имеется. Например, во время зимней Олимпиады в Сочи. Любого врача можно обучить на спасателя, а вот наоборот – невозможно. Бригады МАЦа – единственные в РФ, способные «лечить» и «спасать» одновременно. Каждый член экипажа постоянно повышает свою квалификацию, о чем ярко свидетельствует статистика. Ни одной потерянной жизни во время полета. Кстати, мы стараемся отслеживать статистику по перевезенным пациентам, особенно детям, так сказать их дальнейшую судьбу, и здесь цифры также очень позитивные,» - рассказывает г-н Бобров.

продолжение ►

Но нам интересен весь процесс, поэтому следующий наш собеседник – заместитель Директора по ИАС **Бродников Юрий Иванович** – любезно согласился подробно рассказать о процессе подготовки к рейсам.

«Два вертолета ЕС145 постоянно находятся на дежурстве. Один в 15-й Московской городской больнице, а второй – в аэропорту «Остафьево» (в режиме двадцатиминутной готовности). Вызов поступает из ЦЭМП (центр экстренной медицинской помощи) на

городской телефон МАЦ. По соглашению департамента здравоохранения г.Москвы решение на вылет принимает дежурная бригада вертолета (командир ВС и врачи). Они всегда спрашивают, какая бригада скорой помощи выехала на место ЧС, через рацию связываются с медиками скорой помощи, которая выехала на место и ЦЭМП. Таким образом, идет непрерывный контакт обеих служб. На месте, при осмотре пациента и оказании первой помощи, отправляется запрос и получается наряд на госпитализацию пострадавшего из ЦЭМП. Диспетчер МАЦ

сообщает в лечебное учреждение о факте прилета и диагнозе пострадавших. Вертолетный пациент всегда в приоритете, с одной стороны, все отлично понимают, что доставлен тяжелобольной пациент, а с другой – необходимо быстрее «освободить» вертолет для других возможных миссий. При этом врачи стараются выбрать медучреждения по профилю пострадавшего. Пострадавшие делятся на тяжелых, крайне тяжелых и детей. Дети всегда в приоритете. Если встанет дилемма: ребенок или крайне тяжелый взрослый – выбор падет всегда на ребенка».



В Москве шесть больниц, оборудованных вертолетными площадками, но вертолет может сесть практически в любом месте, минимально близком к приемному отделению любой больницы.

**Кирилл Витальевич Святенко** продолжает: «Существует правило «золотого часа». Что это значит? Принято считать, что если пациенту оказать помощь в течение часа – он будет жить. И как мы уже не раз говорили, благодаря вертолету пострадавший сможет быть в больнице не позднее 20 минут после взлета, причем в любой точке Москвы (для Подмосковья это время занимает до 30 минут). Вертолет всегда летит по кратчайшему пути, так как основная задача - добраться до места как можно быстрее. Решение о посадке принимает КВС, причем в этом процессе принимают участие все члены экипажа. Как говорится, две пары глаз это хорошо, а четыре – еще лучше».

Конечно же, громких ЧП предостаточно, стоит вспомнить одни только теракты в метро. А вот что вспоминают наши собеседники:

продолжение ►

**Дмитрий Бобров:** «Двух одинаковых полетов не бывает. Наиболее экстремальным полетом принято считать посадку на неподготовленную площадку. Но больше запоминается крайний вылет, потому что он самый свежий в памяти. Были случаи, когда и сами врачи находились на стадии максимального нервного напряжения. На память сразу приходит пожар в ночном клубе «Хромая Лошадь», когда специалисты МАЦ перевозили пострадавших из аэропорта «Домодедово» в московские больницы; или авария в Подольске, где пассажиров рейсового автобуса «засыпало» щебнем при столкновении с грузовиком. Тогда мы смогли перевезти 16 пострадавших и впоследствии все они остались живы. И таких примеров предостаточно. Тот же пожар в Москва-сити, при сильном ветре и возможности «перекидывания» огня на другие строения. Работу по ликвидации такого пожара можно сравнить с уникальной операцией по пересадке сердца», - вспоминает Дмитрий.

«А вот был случай, когда мы столкнулись просто с непрофессионализмом бригады скорой помощи. Девочка попала под поезд, и когда медики МАЦ прилетели на место, скорая помощь уже находилась там, однако оказать своевременную помощь они не спешили, так как в бригаде не было специалистов. Они просто ждали. Пришлось на месте провести операцию по ампутации ноги, и девочка в итоге оказалась спасенной, хотя еще через пятнадцать минут помочь ей было бы уже невозможно. Или вот не так давно было: мальчик семи лет, до прилета врачей МАЦ, впал в кому вследствие серьезного ДТП, и вновь скорая оказалась «беспомощна» перед серьезными травмами (открытая черепно-мозговая травма и обильные ушибы внутренних органов). Благодаря вертолету мальчик оказался в больнице через двадцать минут и выжил».



Ну а как же происходит оперативно-медицинская помощь во время полета? Медицинский вертолет EC145 – это настоящий воздушный реанимобиль, оснащенный самым современным оборудованием: от полноценной медицинской стенки и диэлектрического пола, до вакуумных матрацев на каждого больного и наборов шин на детей и взрослых. Во время полета можно делать все необходимые реанимационные мероприятия, включая случаи с остановкой сердца. EC145 может перевозить сразу трех пациентов: двух лежащих и одного сидячего, а бригады МАЦ помогают всем пострадавшим без возрастных ограничений, начиная с грудничков.

**Кирилл Витальевич Святенко:** «Наши доктора не забывают, что главная задача – «качественно»

доставить пострадавших до больницы, поэтому всю необходимую первую медицинскую помощь проводят еще на земле перед загрузкой. Выбор больницы зависит от жизненных показаний пострадавшего, но также наши врачи всегда консультируются с диспетчерами для определения оптимального лечебного заведения. При этом по прилету в больницу медицинские специалисты уже встречают вертолет, минимизировав тем самым время оказания неотложной помощи».

Продолжает **Юрий Иванович Бродников:** «Залогом безопасной эксплуатации любого воздушного судна является его техническое состояние. Наша техническая служба проводит ежедневный осмотр вертолетов. Плановое техническое обслуживание проходит по установленному календарному сроку или летному времени собственными силами специалистом МАЦ. Наш технический центр укомплектован необходимым количеством запасных частей, тем самым машина всегда находится в постоянной готовности. Экипажи МАЦ постоянно проводят практические тренировочные полеты, когда это позволяет обстановка. Ведь все же лучше, чтобы мы проводили в небе больше времени исключительно для собственной самоподготовки».

BizavWeek благодарит за всестороннюю помощь в подготовке материала **Александр Власову** (Airbus Helicopters Vostok).

**P.S.** Когда верстался этот материал, стало известно, что Airbus Helicopters Vostok (российский филиал Airbus Helicopters) выиграл тендер на поставку еще двух новых медицинских вертолетов для Департамента здравоохранения города Москвы с поставкой в следующем году.

## 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 Citation Mustang

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	60 750	22 805
Business Jet Flights*, YoY change	+8.9%	-0.7%
Avinode Demand Idx, last 14 days	-25.9%	+0.8%
Avinode Pricing Idx, last 14 days	+0.12%	+0.45%

\* = Actual flights recorded by FAA/Eurocontrol

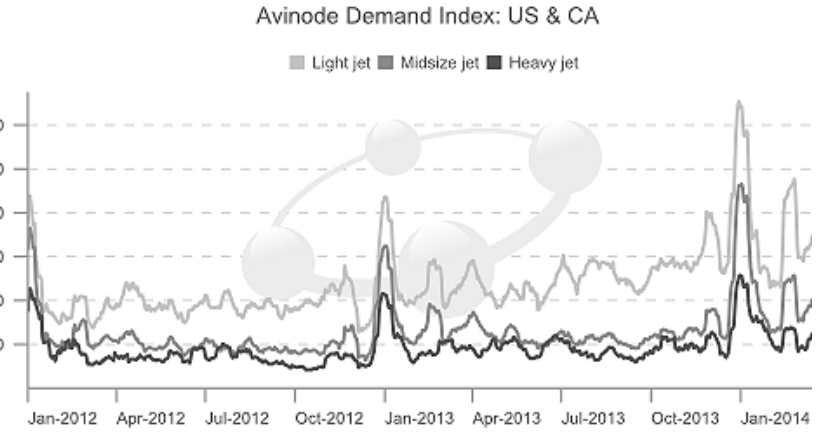
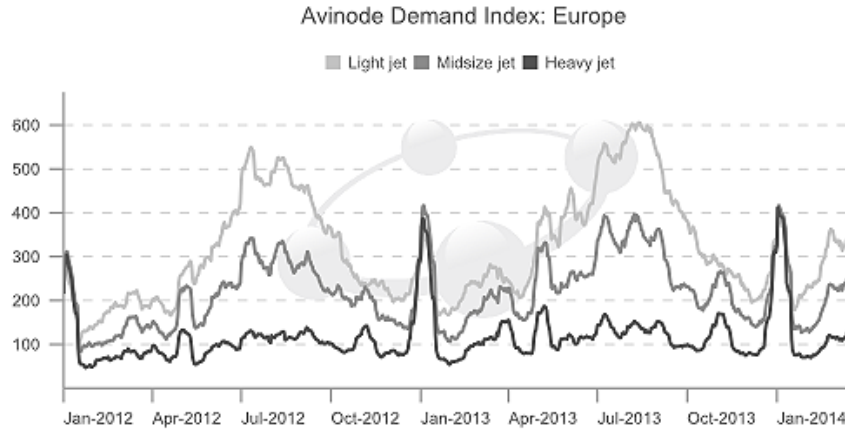
продолжение



## Индекс спроса

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

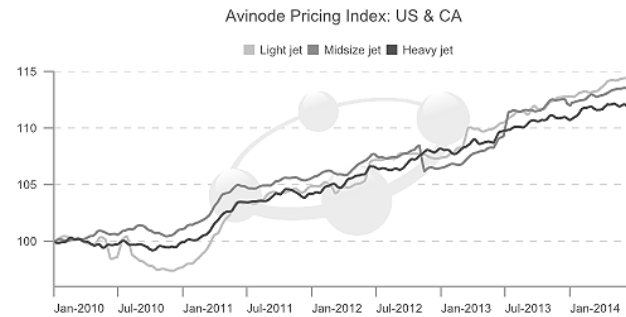
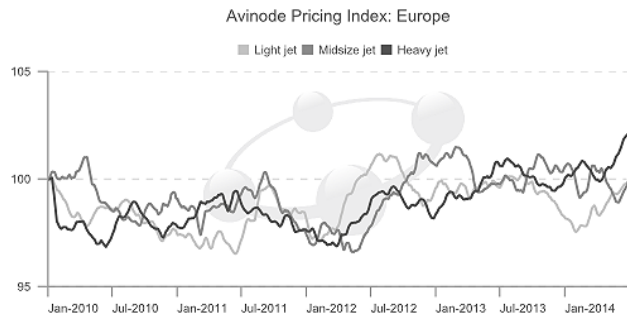
Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR.



## 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.

