



Чем ближе выставка Jet Expo, тем интереснее новости. На этой неделе нам стало известно, что многие производители не только не отказались от участия в мероприятии (что можно было предположить исходя из обстановки вокруг России и Украины), но активно готовятся к российским премьерам своей техники.

Так, Bombardier впервые в России покажет новый Challenger 350, а французский Dassault Falcon не только привезет в Москву свои самолеты, но и официально презентует два новых проекта – Falcon 5X и Falcon 8X. Да и другие мировые производители, похоже, в корне не согласны с политическими амбициями своих правительств, предпочитая выгодный бизнес в России сиюминутным прихотям политического истеблишмента. Так что мы ожидаем качественное мероприятие, с приличным количеством воздушных судов и такой же аудиторией. Ждать осталось меньше месяца.

На следующей неделе в Бразилии стартует ежегодный авиасалон LABACE, на котором из года в год разыгрываются по-настоящему латиноамериканские страсти. В преддверии выставки производители выпустили несколько прогнозов по спросу на воздушные суда в регионе, и все сошлись во мнении, что скоро некоторые латиноамериканские страны смогут войти в TOP-5 по количеству бизнес-джетов в национальных регистрах. Но самое главное – спрос одинаков, практически во всех сегментах от легких до широкофюзеляжных джетов. И именно по этой причине производители, имеющие в своем портфолио всю линейку бизнес-джетов, будут усиленно доказывать превосходство именно своего модельного ряда.



Pilatus выкатил PC-24

1 августа 2014 года, в День Конфедерации Швейцарии, Pilatus Aircraft в торжественной обстановке показал широкой публике первый прототип нового бизнес-джета PC-24

стр. 18



Тимченко не дают летать на G650!?

Бизнесмен рассказал, что самолет остается в Москве, но не эксплуатируется, так как «производитель не обеспечивает его запасными частями, летчики не вправе пользоваться навигацией, встроенными картами»

стр. 20



Санкции сокращают бизнес-авиацию

Производители самолетов бизнес-авиации констатируют сжатие своего рынка в России. Среди основных причин - санкции против России, ослабление экономики, отсутствие средств

стр. 21



Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации.

Активность бизнес-авиации в годовом исчислении:

в США: +5,7%;

в Европе: +4,4%

стр. 22

ЗНАК ПРЕВОСХОДСТВА



Росавиация не согласна с ФАС

Федеральный арбитражный суд Московского округа назначил на 28 августа рассмотрение жалоб ОАО «ЦПДУ ГА «Аэротранс» и Росавиации на отказ в иске об отмене решения Федеральной антимонопольной службы (ФАС) РФ о нарушении ими антимонопольного законодательства, сообщает РАПСИ. В феврале арбитражный суд Москвы отклонил иск «ЦПДУ ГА «Аэротранс» и Росавиации. Апелляционная инстанция в мае оставила в силе решение суда первой инстанции.

Согласно позиции ФАС, Росавиация установила требования по обязательному направлению копий запросов в «Аэротранс» на получение разрешений на выполнение нерегулярных международных полетов. При этом, как указала ФАС, компании, осуществляющие деятельность по организационному обеспечению полетов, при оказании услуг клиентам вынуждены были обращаться к своему конкуренту

- «Аэротрансу». Представитель ФАС в первой инстанции добавил, что Росавиация передала часть своих функций «Аэротрансу». Компания получала плату в размере 100 тысяч рублей, тогда как такие функции госорган должен осуществлять бесплатно.

Представитель «Аэротранса» сообщил, что ФАС не представила доказательств наличия какого-либо соглашения между компанией и ведомством, все доводы службы являются голословными. Юрист Росавиации заявил, что то, что копии запросов должны направляться в «Аэротранс», было установлено в Сборнике аэронавигационной информации РФ. Все разрешения на полеты выдавались Росавиацией. Никакие функции, указанные в положении о ведомстве, никому не передавались. На заседании отмечалось, что производство по антимонопольному делу ФАС прекратило, так как нарушения добровольно были устранены.



Фото: Дмитрий Петроченко



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

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

Bombardier расставляет приоритеты

В настоящее время в Bombardier проходит внутреннее обсуждение сроков ввода в эксплуатацию Learjet 85 в рамках широкомасштабного пересмотра приоритетов. В первую очередь это связано со скорым началом программы летных испытаний Global 7000/8000.

Рамки пересмотра предполагают, что Bombardier может изменить порядок своих приоритетов в области перспективных проектов, в результате чего в будущей иерархии проектов Learjet 85 потенциально может остаться «в тени» больших бизнес-джетов Global 7000 и 8000.

«У нас есть три программы летных испытаний, которые уже сейчас ведутся или будут запущены в ближайшее время», - говорит главный исполнительный директор Bombardier Inc. Пьер Бодуан, имея в виду бизнес-джеты Learjet 85 и Global, а также программу CSeries. «Прежде чем объявить о вводе в эксплуатацию Learjet 85, я хочу, чтобы мы еще раз взглянули

на наши ресурсы и в соответствии с ними управляли нашими приоритетами».

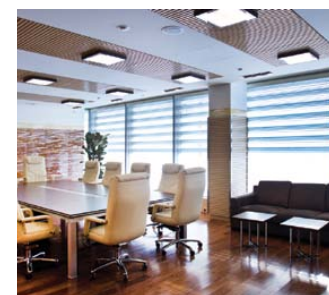
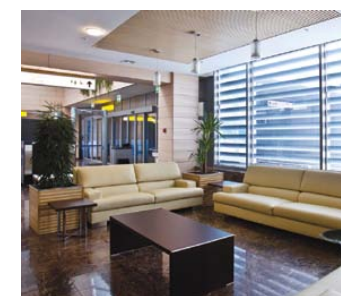
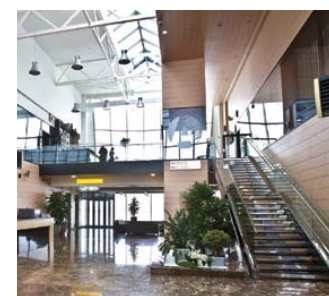
Global 7000 планируется ввести в строй в 2016 году, а Global 8000 – в 2017 году. Начать поставки коммерческого CSeries компания рассчитывает во второй половине 2015 года. Bombardier первоначально планировал начать поставку Learjet 85 в 2013 году, но проблемы с новаторским композитным фюзеляжем и крыльями привели к длительным задержкам.

Средний бизнес-джет Learjet 85 начал летные испытания в первом квартале. По словам представителей компании, программа летных испытаний первого прототипа продолжается, но о конкретных достижениях и прогрессе производитель пока не сообщает. О вводе в эксплуатацию также ничего не известно.

«Я хочу убедиться, что наша команда очень хорошо оценила имеющиеся ресурсы и то, как мы расставляем наши приоритеты», - заключает г-н Бодуан.



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

Главная тема СЕРА Ехро 2014 – ситуация в Украине

Восточноевропейская ассоциация деловой авиации СЕРА окончательно определилась с местом проведения и основными темами конференции СЕРА Ехро 2014. Главное отраслевое мероприятие Центральной Европы пройдет 19–20 ноября 2014 года в историческом месте Праги – Пражском Граде. Эта средневековая крепость в настоящее время является резиденцией Президента Чешской Республики. И впервые будет проводиться мероприятие в таком историческом месте, что станет впечатляющим фоном для СЕРА Ехро.

Как рассказали в оргкомитете СЕРА Ехро 2014, главной темой предстоящего мероприятия станет нестабильная политическая ситуация на Украине, военный конфликт на востоке страны и влияние этих факторов на бизнес-перевозки в регионе. Отдельной темой организаторы вынесли возможные последствия от международных санкций в отношении России для бизнес-операторов и других игроков рынка деловой авиации в Европе, а также пути решения этой, по мнению организаторов, наиважнейшей проблемы. Организаторы обещают не давать правовую оценку ситуации, а полностью сфокусироваться на выработке рекомендаций и путей выхода из этой непростой ситуации.



Также в рамках мероприятия будут организованы круглые столы и дискуссионные группы по различным направлениям, включая особенности технического обслуживания воздушных судов «преклонного» возраста, взаимоотношения брокер-оператор, практику уменьшения расходов на управление воздушными судами, серый каботаж и по ряду других актуальных тем.

Председатель СЕРА Роджер Уайт, который был назначен на эту должность в январе 2014 года, сказал: «СЕРА Ехро является уникальным событием, и мы хотели провести его в месте, которое отражает важность конференции. Мероприятие хорошо известно своей отличной сетевой работой, активным использованием технологий и проведением развлекательных мероприятий. Проведение двухдневной конференции в Пражском Граде будет способствовать дальнейшему укреплению позиций мероприятия среди делегатов и партнеров».

«В 2013 году на СЕРА Ехро присутствовало рекордное количество участников, и мы ожидаем, что это число будет превышено в этом году. Пражский Град станет подходящим местом для СЕРА Ехро», - добавляет Уайт.

В 2013 году на СЕРА Ехро впервые была поднята тема сотрудничества бизнес-авиации и коммерческих перевозчиков. Председатель СЕРА в 2013 году Филипп Льенара говорил: «Было очень важно получить на СЕРА Ехро как коммерческих, так и бизнес-перевозчиков. Мы пригласили ключевых авторитетов в индустрии, которые знают оба этих сегмента и которые рассказали о проблемах совместной работы. Тем не менее, существует еще много услуг, которые коммерческие авиакомпания могут предложить операторам бизнес-авиации, и наоборот».



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

Посадка «на воду»

В рамках конгрессной программы X Международной выставки «Гидроавиасалон 2014» 5 сентября 2014 года пройдет круглый стол «Преимущества использования причальных комплексов с вертолетной площадкой для развития транспортной инфраструктуры», организуемый ЗАО «Русские Вертолетные Системы» и ООО «Невский судостроительно-судоремонтный завод».

На мероприятии участники обсудят актуальные проблемы и перспективы развития транспортной инфраструктуры мегаполисов, степень реализации государственной программы развития транспорта до 2016 года в части строительства причальных комплексов с вертолетными площадками, их преимущества, а также развитие сопутствующей инфраструктуры. На круглом столе можно будет ознакомиться

с опытом эксплуатации двух первых специализированных вертолетных площадок в черте г. Москвы (причальный комплекс с вертолетной палубой «Москва-Сити» и плавучая вертолетная площадка, расположенная напротив «Московского международного дома музыки»), построенных «Русскими Вертолетными Системами» и введенных в эксплуатацию в мае 2014 г.

В круглом столе примут участие представители федеральных органов власти, департаментов транспорта и развития региональной транспортной инфраструктуры городских администраций, профильных служб министерства обороны, МЧС, гуманитарных организаций, вертолетные операторы и другие заинтересованные промышленные и коммерческие предприятия.





Moscow

4-6 september 2014

*Top Business Aviation Show
in Eastern Europe and Asia*

more than 30 aircraft and helicopters
more than 80 world leading companies
more than 8000 visitors



Organized by  **Vnukovo-3**

Phone: +7 495 648 2806 www.jetexpo.ru

E-mail: info@jetexpo.ru

Jeppesen определился с дилером в России и СНГ

Летом 2014 года на территории России и СНГ начал свою работу официальный дилер компании Jeppesen, мирового лидера по поставке аэронавигационной информации. В результате переговоров была выбрана российская компания ООО «Сэйф Скай»/Safe Sky LTD.

«Компания Jeppesen уже давно присутствует на рынке аэронавигации и заслужила доверие среди многих западных и российских авиакомпаний и аэропортов. Теперь российские авиакомпании, аэропорты, а также частные пилоты и штурманы могут напрямую обращаться к российскому представителю и получить поддержку по продуктам и сервисам на русском языке. Преимуществом работы с дилером является поддержка по электронной почте и телефону, отличное знание предлагаемых продуктов, а также соответствие российской бухгалтерии и налогообложению», - комментируют в Jeppesen.

Компания Jeppesen, входящая в состав Boeing, является ведущим мировым поставщиком информации и информационных услуг для навигации на воздушном, морском и наземном транспорте. Компания была основана в 1934 году Элреем Борджем Джеппесеном, американским линейным пилотом.

Большой интерес у пользователей вызывают современные электронные системы и способы предоставления аэронавигационной информации: Electronic Flight Bag (EFB), e-Link Online, e-Link for Windows и Mobile FD. В ближайших планах Jeppesen дальнейшее продвижение на российском рынке современных продуктов и услуг, которые здесь еще не так широко известны. Речь идет, в первую очередь, о продуктах и услугах для аэропортов и ОрВД (ТААМ), для бурно развивающихся в настоящее время российских компаний и клиентов деловой авиации и АОН.



ЛУЧШИЕ КАДРЫ У НАС!
*Avia*Успех



ПОДБОР ЛЕТНЫХ
ЭКИПАЖЕЙ И
АВИАЦИОННЫХ
СПЕЦИАЛИСТОВ

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

Как организовать ТОиР в России

При организации центров ТОиР воздушных судов деловой авиации в России специалисты сталкиваются с целым рядом трудностей: от проблем при сертификации до сильнейшей конкуренции, обусловленной международным характером рынка ТОиР воздушных судов.

Каковы перспективы и эффективность организаций ТОиР ВС деловой авиации в России? Какие факторы затрудняют развитие данного направления бизнеса? С какими сложностями сталкиваются производители авиационной техники при авторизации центров ТОиР воздушных судов деловой авиации в нашей стране?

Эти и другие вопросы будут озвучены в докладе «Техническое обслуживание воздушных судов деловой авиации в России», который представит Вячеслав Назаревич, начальник Центра технического обслуживания ВС бизнес-класса, Авиапредприятие «Газпром авиа». Г-н Назаревич поделится опытом по созданию

центра ТОиР самолетов бизнес-класса на примере технического центра Аэропорта «Остафьево», а также расскажет о способах решения проблем при организации, сертификации и производственной деятельности центра ТОиР бизнес-джетов.

7-й Форум деловой авиации пройдет 3 сентября 2014 г. в Москве в гостинице «Марриотт Гранд-Отель».

Форум деловой авиации соберет вместе ведущих участников отрасли из России, их коллег из других стран для обсуждения наиболее актуальных проблем и получения информации о состоянии рынка и тенденциях его развития.

Основные темы форума:

- Спрос на услуги деловой авиации в России и мире
- Перспективы развития бизнес-авиации в России
- Совершенствование нормативной базы
- Развитие наземной инфраструктуры и ТОиР воздушных судов ДА



Фото: Дмитрий Петроченко



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, хендлинг-компаний, поставщиков продуктов и услуг.

Льготное участие для членов ОНАДА и экспонентов JetExpo.

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

Bell “атакует” европейский рынок

География поставок новейшего вертолета Bell-429 увеличилась за счет Польши. В эту страну проданы первые две машины, обе – в комплектации для корпоративных перевозок. Заказчики получают их в первой половине 2015 года. И это уже вторая партия вертолетов Bell, купленных в Польше за последние недели.



Bell-429 уверенно завоевывает популярность в странах Евросоюза. В ходе авиасалона в Фарнборо были подписаны контракты на продажу восьми таких машин. Растущему спросу на вертолеты Bell в Европе способствует то, что под потребности заказчиков машины теперь дорабатываются не в Канаде, а в Чехии, где корпорация открыла специальный Центр технического обслуживания.

«Bell-429 – одна из лучших моделей в своем классе», – поясняет Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer, официального представителя Bell Helicopter в России. «Уровень безопасности и комфорта этого вертолета соответствует самым высоким стандартам, и это давно оценили россияне. За последние годы в нашей стране было продано более 20 таких машин. Большинство – в VIP-компоновке, но в последнее время все чаще заказывают медицинские и спасательные вертолеты».

Жители юга Петербурга пожаловались на шум вертолетов

Маршруты тех, кто может позволить себе облететь пробки, не устраивают жителей юга и юго-запада города. Зачастую они пролегают над многоэтажками. Ежедневно в небо Петербурга отправляются десятки вертолетов: таможни, МЧС, а также авиация общего назначения. Интенсивность воздушного движения Северной столицы сейчас сравнима с европейскими мегаполисами. Запретов нет, но есть ограничения.

Полеты в центр города разрешены только лицензированным пилотам. Маршруты довольно просты – четко следовать акватории Невы на высоте не ниже 300 метров. А вот частникам любоваться центром сверху запрещено. Но не все это правило соблюдают. Правда, случаи нарушения полетов в центре единичны. Острее проблема стоит в южных районах города. Зона к западу и востоку от аэропорта «Пулково» очень оживленная. Шум вертолетов и опасность их падения тревожит жителей домов, которые находятся в непосредственной близости от авиамаршрутов.

В небе над югом города определена зона, доступная для полетов. Людей это не устраивает. В Росавиацию этим летом поступило почти три десятка жалоб. По словам Анатолия Басова, председателя общественного совета при Росавиации, будет проводиться мониторинг, на каких участках больше всего возникает проблем с данными воздушными судами. С анализом мониторинга будет окончательно принято решение об изменении полетов данного типа вертолетов в черте города.

Чтобы успокоить жителей, эксперты сейчас рассматривают два варианта – поменять маршруты, чтобы вертолеты не летали над крышами, или сделать полеты бесшумными. На балансе вертолетной компании «Хели-Драйв», расположенной в нескольких

километрах от «Пулково», и с площадок которой совершается большинство вылетов, вертолеты иностранного производства. Эти аппараты работают тише, чем грузовики, едущие по кольцевой автодороге. А вот у Ми-8 децибелы зашкаливают. Они в основном задействованы МЧС и авиаремонтным заводом.

Александр Бабин, исполнительный директор вертолетного центра говорит: «Решение будет однозначно принято. Это точно. Эта проблема обсуждалась и на совете. Предложение существует. Единственная задержка может быть в решении, потому что отдельные вопросы требуют законодательного решения». Полностью запретить полеты над городом невозможно. Ведь вертолетами пользуются не только те, кому тесно на загруженных городских магистралях. Если небо закроют, отменять придется и санитарные рейсы.

Источник: Телеканал «Санкт-Петербург»



Лицензия получена

Авиационный Учебный Центр «Хелипорт Москва» и «Хелипорт Истра» стал обладателем лицензии на обучение пилотов управлению вертолетами Eurocopter AS350 B3E и Eurocopter EC130 T2. Это отличная возможность для курсантов попробовать себя за штурвалом более комфортабельных и престижных воздушных судов, по сравнению с моделями Robinson. Они отлично подойдут для путешествий большой компанией, а также для корпоративного использования, так как вместительность их бортов до 7 человек.

Пилотам будет интересно познакомиться воочию с

более сложной авионикой. И, конечно же, нельзя не отметить расширенный обзор из кабины, который значительно увеличился. Управляя этими моделями, вы сможете по достоинству оценить свое «высокое» положение, пролетая над городами.

«На мой взгляд, пилоты, которые пройдут обучение на Eurocopter AS350 B3E и Eurocopter EC130 T2, получат более яркие ощущения и по достоинству оценят все характеристики этих вертолетов», - комментирует Игорь Демин, руководитель Авиационного Учебного Центра «Хелипорт Истра» и «Хелипорт Москва».



Фото: Дмитрий Петроченко

THINK BUSINESS*

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



Airbus Helicopters Vostok
119180 Россия, г. Москва
Якиминская 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

Deer Jet развивает сеть китайских FBO

Китайский провайдер услуг бизнес-авиации Deer Jet открыл очередной собственный комплекс в континентальном Китае. Новый FBO Deer Jet в провинции Хунань (Changsha Huanghua International Airport) – совместный проект с Hunan Airport Economic Development. Комплекс получил собственный пассажирский терминал и ангарный комплекс. До мая 2015 года услуги FBO будут доступны всем операторам, а летом следующего года терминал начнет работать исключительно в интересах Deer Jet.

Сейчас компания владеет четырьмя из шести комплексов бизнес-авиации в стране. Такого количества на огромную страну катастрофически не хватает, и Deer Jet планирует уже до конца 2014 года удвоить количество собственных FBO на материковом Китае. В грядущем расширении Deer Jet рассчитывает как на собственные инвестсредства, так и рассматривает возможность создания совместных предприятий.

Ранее представители Deer Jet неоднократно говорили и о желании обустроить столичный аэропорт. Как комментирует вице-президент компании Пэн Чжан,

авиационные власти страны охотно рассматривают инициативы компании и сейчас время на согласование проектов минимально. «В настоящее время мы ведем ряд стратегических переговоров с администрацией крупнейших китайских аэропортов и видим заинтересованность в наших предложениях. Постепенная либерализация рынка уже дает свои плоды. В стране острая нехватка специализированных комплексов по обслуживанию рейсов деловой авиации, и мы рассчитываем исправить эту ситуацию. До конца августа мы надеемся получить разрешение на модернизацию комплекса в Пекине, который использовался для обслуживания VIP-клиентов на Олимпиаде в 2008 году, но здесь будет лишь модернизация. А уже к концу сентября 2014 года мы собираемся анонсировать и начать строительство совершенно нового FBO в Пекинском аэропорту. Растущий бизнес-трафик в столичном аэропорту позволяет нам надеяться на хорошую заполняемость обоих объектов», – комментирует г-н Чжан. Об остальных проектах компания планирует сообщить в середине осени, при этом будут названы не только города, но также партнеры и стоимость проектов.



Фото: Дмитрий Петроченко

DOMODEDOVO
BUSINESS AVIATION
CENTER • MOSCOW



Время перемен к лучшему



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

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

Challenger 350 дебютирует в России

Как стало известно BizavNews, в рамках стартовой 4 сентября девятой московской выставки Jet Expo 2014 канадский авиапроизводитель Bombardier впервые продемонстрирует на российском рынке свой новый бизнес-джет Challenger 350. Также на Jet Expo будут представлены и другие модели производителя, с которыми компания определится чуть позже.

Challenger 350 анонсирован в мае прошлого года на Женевской выставке EBACE. Новый суперсредний бизнес-джет на первых порах не станет заменой своего старшего собрата Challenger 300, и оба самолета будут производиться одновременно. В новом самолете производитель оставил планер 300-й модели почти без изменений, установив новые двигатели, авионику и интерьер пассажирского салона.

Challenger 350 получит новые более мощные двига-

тели Honeywell HTF7350, каждый из которых имеет тягу 7323 фунтов (32,57 кН). Внешне новый самолет можно отличить по пассажирским иллюминаторам, которые стали больше, и новым, «скошенным» законцовкам крыльев, за счет чего вырос размах крыльев (похожий дизайн законцовок разработан для самолетов Global 7000/8000). Однако компания сообщает о полностью новом крыле, примененном в Challenger 350, которое позволило увеличить запас топлива. Дальность полета Challenger 350 с восемью пассажирами на скорости 0,8 Маха составляет 3200 морских миль (5926 км). Максимальная скорость полета – 0,82 Маха.

Стартовым заказчиком Challenger 350 выступила компания NetJets, а в июне 2013 года к ней присоединилась и VistaJet. В конце июня 2014 года самолет получил сертификацию FAA, что позволило начать его поставки.



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.



Новый FBO открылся в Корке

7 августа 2014 года компания EVS Aviation торжественно открыла современный комплекс по обслуживанию рейсов деловой авиации в ирландском аэропорту Корк. Как комментирует совладелец EVS Aviation Питер Касл, инфраструктура аэропорта Корк за последние несколько лет была существенно модернизирована и теперь у аэропорта появилась возможность сфокусироваться и на авиации общего назначения.

Проект строительства комплекса был реализован совместно с администрацией Cork Airport. По мнению партнеров, на юго-западе Ирландии сосредоточено большое количество крупных компаний, в том числе международных, которые работают в различных областях экономики, включая фармацевтику, медицину и IT-технологии. Вдобавок, этот регион Ирландии весьма популярен среди туристов. «Появление современного FBO в нашем аэропорту повысит популярность юго-востока страны, а самое главное удовлетворит растущий спрос на бизнес-перелеты», - рассказывает Нил МакКарти, управляющий директор Cork Airport.

Новый комплекс был построен рядом с основным пассажирским терминалом и имеет VIP-залы, как для встречающих лиц, так и для вылетающих пассажиров. EVS Aviation берет на себя весь комплекс услуг по наземному обслуживанию. В компании обещают удивить ценами на авиационное топливо Jet A-1, тем самым предлагая транзитным бизнес-джетам активно пользоваться услугами аэропорта. В будущем партнеры предполагают расширить территорию комплекса, построив дополнительные стоянки для воздушных судов и ангар для всесезонного хранения самолетов и вертолетов. Этими планами Нил МакКарти планирует поделиться зимой 2015 года.

Мьянма доросла до FBO

Таиландский оператор бизнес-авиации Mjets в партнерстве с Wah Wah Group открыли в главном аэропорту Мьянмы (Yangon International) первый в стране комплекс по обслуживанию рейсов бизнес-авиации. Партнеры имеют равные доли в проекте и надеются на рост трафика уже в первые месяцы работы терминала. «Mjets Business Aviation Center, прежде всего, предназначен для изысканных клиентов, путешествующих в страну на частных самолетах, а также для операторов, выполняющих транзитные рейсы через Мьянму», - говорится в официальном сообщении компаний.

На первом этапе партнеры предлагают весьма «скромные» услуги. Для пассажиров построен представительский лаундж, площадью в 2800 кв.м., а также бизнес-центр и комната отдыха экипажа. Иммиграционные и пограничные формальности пассажиры также проходят в новом комплексе. Владелец воздушных судов, по договоренности с национальным перевозчиком страны Myanmar Airways, выделяются парковочные места на перроне и в ангаре площадью 32000 кв.м.

В будущем партнеры планируют вдвое увеличить площадь пассажирского терминала и построить собственный ангар для воздушных судов. Сейчас бизнес-трафик через аэропорт Yangon International носит сезонный характер. В среднем здесь выполняется не более 15 взлетно-посадочных операций бизнес-авиации ежедневно. Большинство операторов прилетают из соседних стран, но ситуация может измениться.

«Мьянма красивейшая страна, со своей уникальной природой и самобытной культурой. Все большее количество туристов посещают страну, и среди них

много весьма состоятельных путешественников, предпочитающих собственные воздушные суда. Именно отсутствие специализированного комплекса, предлагающего услуги VIP-класса, существенно тормозило развитие туризма. Сейчас эта ситуация должна в корне измениться. Кроме этого, мы рассчитываем и на определенную долю транзитных рейсов через наш FBO. В будущем мы планируем развивать и новые для нас сегменты, в частности ТОиР, кэтеринг и услуги вертолетного такси», - комментируют партнеры.

Мьянма известна также как Бирма до 1989 года – государство в Юго-Восточной Азии, расположено в западной части полуострова Индокитай. Страна граничит с Индией и Бангладеш на западе, с Китаем на северо-востоке, с Лаосом на востоке и Таиландом на юго-востоке.



JSSI всерьез займется вертолетами

Провайдер услуг ТОиР JSSI планирует развивать услуги на сложном рынке техобслуживания вертолетов. Для этого недавно компания наняла Рея Вейсера в качестве руководителя своего нового вертолетного проекта и скоро будет представлено несколько программ, направленных на вертолетный рынок. Рей Вейсер ранее работал в сфере обслуживания вертолетов в армии США, а также инспектором техобслуживания коммерческих вертолетов и в качестве технического представителя производителя.

JSSI с 1995 года предлагает вертолетные программы, и сейчас у компании существуют программы для двигателей для большинства марок гражданских вертолетов. Однако, ее программа Tip-to-Tail ограничивается в основном легкими двухдвигательными машинами для медицинских операторов, правоохранительных органов и корпоративных клиентов.

По словам нового руководителя направления, первоначально компания вышла на рынок EMS, тем не менее наблюдался значительный рост интереса со стороны правоохранительных органов, а также корпоративного сегмента. Исходя из этого, компания в дальнейшем планирует проводить агрессивную политику относительно новейших платформ, таких как новые AgustaWestland AW119 и Bell-429.

В перспективе JSSI намерена предложить свои программы ТОиР для больших вертолетов, работающих на оффшорном рынке. По мнению компании, ее программы должны стать привлекательными для этой отрасли, тем более провайдер планирует предложить комплексные услуги в партнерстве с лизинговыми компаниями. Такие проекты JSSI объявит уже в ближайшем времени. Сейчас в разработке находятся программы ТОиР для AW139 и EC225.

FAA поменяет правила сертификации вертолетов

FAA планирует официально пересмотреть стандарты сертификации вертолетов в соответствии с правилами FAR Part 27 и 29, сообщает AIN со ссылкой на агентство. В настоящее время вертолеты, сертифицированные по правилам Part 27, должны иметь взлетную массу 7000 фунтов (3175 кг) или меньше и девять или менее пассажирских мест. Вертолеты, которые весят более 7000 фунтов и имеют 10 или больше мест, подпадают под более строгие правила Part 29.

Инициатором такого шага стала компания Bell Helicopter, которая имеет в своей продуктовой линейке два варианта легкого двухдвигательного вертолета Bell-429 с разной взлетной массой (7000 фунтов и 7500 фунтов, причем увеличение веса произошло за счет полезной нагрузки). В США он сертифицирован по Part 27. При этом, вертолет с увеличенной взлетной массой попадает под сертификацию по Part 29, которая предъявляет более жесткие требования, и для получения одобрения в соответствии с ними необходимо оснастить вертолет дополнительными системами безопасности и пройти более строгий процесс сертификации, что производитель считает

делать нецелесообразно. Сейчас «тяжелый» Bell-429 сертифицирован в 17 странах (Аргентина, Австралия, Бразилия, Канада, Чили, Китай, Эквадор, Индия, Индонезия, Израиль, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Нигерия, Таиланд, Венесуэла и Вьетнам).

В начале 2013 года FAA проводила публичные слушания по поводу изменения правил сертификации вертолетов. По словам регулятора, участники этого обсуждения проявили значительный интерес к пересмотру и реструктуризации стандартов сертификации,... и департамент по вертолетам FAA планировал начать работу с заинтересованными сторонами, включая авиационные власти Канады и ЕС.

«Мы по-прежнему признаем, что в настоящее время развитие правил сертификации Part 27 и 29 не поспевает за технологиями и возможностями производства вертолетной техники», - говорят представители регулятора. Поэтому FAA заинтересовано в новых стандартах сертификации, которые должны стать «более эффективным и адаптироваться к технологиям будущего».



Hartzell готовит новые винты для EVO

Компания Hartzell Propeller будет поставлять новые облегченные винты для модернизированного самолета Piaggio Aero – Avanti EVO. Для нового самолета разрабатываются саблевидные, алюминиевые, пятилопастные винты с широкой хордой диаметром 216 см (85 дюймов). В сочетании с изменениями в геометрии гондолы и выхлопной системы, внешний шум турбопропа будет ниже на 5 дБ, что соответствует снижению на 68%. В салоне шум снизится на 20% или 1 дБ.

«Значительное снижение шума Avanti EVO стало огромным техническим достижением для команды разработчиков Piaggio и Hartzell», - говорит исполнительный директор Piaggio Aero Карло Лолли. «Так как Piaggio Aero вступает в новый этап роста и развития, этот самолет станет идеальной отправной точкой, которая подкрепит будущий рост».

По словам разработчиков из Hartzell, чтобы достичь снижения шума пришлось снизить скорость вращения винтов с 2000 до 1800 оборотов в минуту, и при этом сохранить тяговые возможности пропеллеров. Также значительный объем работ направлен на тесты воздействия выхлопных газов на винты.

Прототип EVO к настоящему моменту налетал более 100 часов. Самолет стоимостью \$ 7,4 млн. получил значительный пакет улучшений по сравнению с предшественником, в том числе обновленный и тихий салон, улучшенные функции безопасности, такие как антиблокировочная система тормозов, а также низкий расход топлива и увеличенную дальность полета. Первые поставки запланированы на конец 2014 года.

Электрический самолет Airbus получил награду за дизайн

1 августа 2014 года на авиасалоне Oshkosh AirVenture, прошедшем в городе Ошкош, штат Висконсин, полностью электрический учебно-тренировочный самолет малой авиации E-Fan разработки Airbus Group получил престижную награду и приз от ведущих авиационных конструкторов и инженеров в ходе ежегодной встречи Personal Aircraft Design Academy (PADA). Приз PADA ежегодно вручается конструкторам и инженерам лучших в мире персональных самолетов некоммерческой организацией Comparative Aircraft Flight Efficiency (CAFE) Foundation.

Двухместный учебно-тренировочный самолет, созданный корпоративным исследовательским и технологическим центром группы, Airbus Group Innovations, получил награду PADA за вклад в совершенствование технологий для авиации будущего и исследования в сфере электрических самолетов. Принимая награду, вице-президент по конструкторским и технологическим вопросам Airbus Americas

Engineering Inc. Джон О'Лири (John O'Leary) отметил: «Для Airbus Group большая честь получить признание от CAFE Foundation за дизайн и технологии, использованные при создании E-Fan. Мы очень гордимся полученной наградой. Мы считаем E-Fan олицетворением авиации будущего, и эта награда укрепляет нашу веру в проект и стимулирует к его дальнейшей реализации».

E-Fan – неотъемлемая часть визионерской концепции Airbus Group по формированию авиации будущего. Успешный публичный тестовый полет опытного образца E-Fan в апреле 2014 года ознаменовал собой важный этап в исследованиях и конструкторских разработках Airbus Group Innovations на пути к электрической и гибридной авиации.

Самолет также был успешно продемонстрирован десяткам тысяч посетителей авиасалона Фарнборо-2014. Следующие шаги по проекту E-Fan включают обеспечение разработки, сертификации и производства самолета E-Fan 2.0, производственная концепция которого была предложена Airbus Group и ее партнерами.

PADA является частью американской некоммерческой организации по развитию авиации и летным испытаниям CAFE Foundation. Организация оказывает поддержку экспериментальным инициативам в сфере авиации, направленным на продвижение создания высокоэффективного воздушного судна.

Среди прошлых лауреатов награды PADA фигурирует Эльберт «Берт» Рутан (Elbert “Burt” Rutan), создатель самолета-рекордсмена Voyager – первого самолета, совершившего беспосадочный полет вокруг света без дозаправки.



VistaJet интенсивно растет

Бизнес-оператор VistaJet продолжает активно модернизировать собственный воздушный парк в соответствии с ранее заключенными договорами на поставку воздушных судов. В ближайшие семь месяцев оператор планирует получить двадцать новых самолетов производства Bombardier: Global 6000, Challenger 605 и Challenger 350.

Как комментируют в компании, Challenger 350 станет прямой заменой Learjet 60XR. По словам председателя совета директоров VistaJet Томаса Флора, новый Challenger 350 идеально впишется в линейку самолетов компании, разбавив существующий флот бизнес-джетов Challenger и Global. «Я лично принимал участие в работе фокус-групп, которая привела к созданию концепции Challenger 350, и я уверен, что этот самолет обеспечит такие комфорт, технологии и дальность, которых заслуживают наши клиенты», - продолжает он.

Challenger 605 заменит более ранние версии семейства 600, несмотря на их «детский» возраст (от трех до шести лет). В соответствии с политикой перевозчика, средний возраст его воздушного парка не должен превышать трех лет, и все самолеты должны «находиться» под гарантией производителя. Сейчас же средний возраст самолетов компании составляет чуть более двух лет.

С начала года VistaJet получил пять новых самолетов Bombardier Global (в денежном эквиваленте более \$250 млн.). Прошлый год для VistaJet сложился весьма удачно - компания выполнила 11000 рейсов и перевезла 27000 пассажиров, что, по словам Флора, ярко иллюстрирует правильность выбранного курса.

FL Technics Training будет готовить технических специалистов онлайн

Литовская компания FL Technics Training продолжает успешно расширять спектр предоставляемых услуг и объявляет о запуске новой платформы по онлайн обучению специалистов - Online Training. Все курсы, представленные на платформе Online Training, соответствуют требованиям EASA Part-147 и сопровождаются выдачей соответствующих сертификатов.

Платформа Online Training разработана специально для авиационных технических специалистов и предназначена для частных и корпоративных клиентов, заинтересованных в более эффективной подготовке по разумным ценам. Удаленное обучение строится на материалах с видео-сопровождением, которые доступны в режиме онлайн.

«Перемещение определенных авиационных курсов в «облако» позволяет нам максимально приблизиться к нашим клиентам. Теперь представители рынка ТОиР могут получить доступ к необходимым учебным курсам прямо из своего дома или офиса - достаточно подключиться к Интернету. Все видеокурсы могут быть просмотрены, перемотаны или остановлены в любое время, обеспечивая студентам дополнительное удобство и возможность проходить обучение в удобном темпе. Более того, Online Training позволит частным клиентам и ТОиР организациям значительно сократить расходы на подготовку специалистов, исключая необходимость отправлять их на обучение в специализированные учебные центры», - делится Кястутис Волунгявичюс, глава FL Technics Training.

На сегодняшний день на платформе Online Training доступны несколько учебных курсов, которые охватывают тематики человеческого фактора (первоначаль-

ное обучение и повышение квалификации) и систем межкомпонентных соединений электрической проводки (EWIS) (для целевых групп 1-2 и 3-8).

В соответствии с планами компании на 2014 год перечень онлайн-курсов будет пополняться ежемесячно. К концу года на платформе Online Training станут доступны такие курсы, как безопасность топливных баков (фаза 1, 2 и повышение квалификации), авиационное законодательство (в соответствии с требованиями Part-66 M10; повышение квалификации), человеческий фактор (первоначальное обучение в соответствии с требованиями Part-145), системы управления безопасностью, а также правила Part-145 и Part M.



ASL и JetNetherlands объявили о слиянии

На днях два европейских бизнес-оператора, ASL и JetNetherlands, подписали соглашение об объединении под брендом JetNet Alliance Group. Обе компании специализировались на управлении воздушными судами и выполнении чартерных рейсов. Переговоры о слиянии длились более года, что указывает на тщательную подготовку совместной стратегии и планов на будущее.

ASL была основана в 1997 году и быстро заняла лидирующие позиции на бельгийском рынке. С 2012 года компания активно работает в Нидерландах с офисом в Эйндховене. Компания во главе с основателем Филиппе Бодсоном имеет более 20-ти самолетов в управлении. JetNetherlands была основана в 2001 году и до настоящего времени являлась крупнейшим оператором Нидерландов. Несмотря на европейский кризис бизнес-авиации, который особо заметен в

странах Бенелюкса, JetNetherlands имеет парк из 14 воздушных судов.

«После слияния основной задачей партнеров станет расширение собственных возможностей в Европе, оптимизация ресурсов и внедрение современных IT технологий. Существующая реальность на европейском рынке бизнес-перевозок такова, что мелкие игроки просто обречены, и единственное их спасение – объединение усилий», – комментируют в JetNet Alliance Group.

После объединения компании по-прежнему будут оставаться независимыми и продолжат работать по двум свидетельствам эксплуатанта (бельгийскому и голландскому), однако под единым брендом JetNet Alliance Group. Детали сделки в компаниях не комментируют.



JetNet Alliance Group будет оперировать парком из более 30-ти бизнес-джетов вместимостью от четырех до двадцати пассажиров (Beechcraft King Air 90/200/350, Piaggio Avanti, Cessna Citation Mustang, CJ1/2+/3, VI/VII, Excel/XLS(+), Sovereign+, Falcon 2000, Challenger 605 и Legacy 600). Услуги компании также станут разнообразнее. Это и выполнение чартерных рейсов, управление воздушными судами, медицинские рейсы, авиатакси, и услуги для государственных органов (включая репатриацию). Самолеты будут базироваться в Нидерландах и Бельгии, включая Амстердам, Роттердам, Эйндховен, Маастрихт, Гронинген, Антверпен, Кортрейк-Вевельгем и Брюссель. Численность персонала JetNet Alliance Group составит более 100 человек, включая 65 пилотов.

Объединение бизнес-операторов в Европе – устойчивый тренд на протяжении последних нескольких лет. Ярким примером может служить компания Luxaviation Group, куда вошли Abelag Aviation, Unijet, FairJets и на правах независимого партнера London Executive Aviation. Сейчас суммарный парк группы состоит из почти 100 самолетов, и количество рейсов по всему миру в среднем растет на 2-4% в месяц. Но первопроходцами глобального объединения принято считать AirClub, европейский альянс операторов бизнес-авиации. В настоящее время в альянс входит восемь европейских операторов – ACM AIR CHARTER, Air Alsie, AIR HAMBURG, FLYINGGROUP, GlobeAir, London Executive Aviation, Masterjet и PrivatAir, совместный флот которых насчитывает более 127 самолетов, начиная от лайнеров типа BBJ и ACJ и заканчивая Citation Mustang и Beechcraft King Air 200. В долгосрочной перспективе AirClub планирует объединить 50 операторов с общим парком в 1000 самолетов, что сделает его ведущим игроком отрасли не только в Европе, но и за ее пределами.

Рынок Латинской Америки станет крупнейшим для производителей

Большинство зарубежных авиапроизводителей в последнее время все чаще говорят о латиноамериканском рынке бизнес-авиации, как об одном из самых быстроразвивающихся, и который в среднесрочной перспективе сохранит свой потенциал.

Как отмечают авиационные аналитики, размеры парков воздушных судов Бразилии и Мексики входят в пятерку крупнейших в мире. И если их еще достаточно сложно сопоставлять с парком США, то потенциал у стран региона огромен. К примеру, в 2013 году бразильский флот вырос на 7,2% (с 1458 самолетов до 1564), Аргентина увеличила парк на 5,2% (с 307 до 323 воздушных судов), а Колумбия показала десятипроцентный рост (с 287 до 317 самолетов).

Но самое главное, по мнению экспертов, кроется не в этом. Бурный рост экономики, безусловно, влияет на увеличение количества самолетов деловой авиации, но ключевым фактором станет тотальная необходимость замены воздушного парка на более «молодые» самолеты и вертолеты, так как средний возраст воздушных судов в регионе значительно перевалил за отметку в десять лет. В среднем по региону летает более 75% воздушных судов, которые можно смело записать в ветераны. Исключением, пожалуй, является Бразилия, где эта цифра несколько скромна и составляет порядка 45%.

Согласно данным прогноза Honeywell, 39% парка латиноамериканских стран будет заменена в ближай-

шие пять лет. При этом 52% их новых покупок придется на ближайшие два-три года.

Такого же мнения придерживаются специалисты из Bombardier. По их данным около 1000 новых бизнес-джетов будут поставлены в регион к 2022 году и около 1300 в период с 2023 по 2033 гг. Основные причины – рост экономики и увеличение количества очень состоятельных людей в регионе (по данным того же Bombardier в 2013 году рост миллиардеров в регионе составил порядка 54%), а также адекватная политика местных авиационных регуляторов по либерализации бизнес-перевозок.

В прогнозах других производителей также присутствуют позитивные ноты. Так, в Dassault Falcon, на долю которого приходится почти 60% самолетов с «большими кабинами», надеются оставаться лидерами в этой нише на протяжении ближайших нескольких лет. Уже известно, что в 2014 году, например, только в Бразилию будут поставлены пять новых самолетов производителя.

Аналогичные планы у Textron Aviation и Gulfstream Aerospace. Оба американских производителя постараются в своей нише если не увеличить поставки в процентном соотношении, то хотя бы сохранить нынешние цифры. И здесь шансы производителей также весьма велики. Именно популярные Citation и большая часть самолетов Gulfstream как раз и составляют тот самый «ветеранский» авиапарк региона.

А самые амбициозные и в то же время реальные планы у Embraer, который желает превратить домашний рынок в главный для своей продукции. Компания обещает с помощью разнообразных механизмов, включая финансовые инструменты, завоевать лидерство в различных сегментах, от сверхлегкого класса до больших бизнес-джетов, типа Lineage.



Pilatus выкатил PC-24

1 августа 2014 года, в День Конфедерации Швейцарии, Pilatus Aircraft в торжественной обстановке показал широкой публике первый прототип нового бизнес-джета PC-24. Церемония в Штансе, где собираются всемирно известные самолеты, совпала и с 75-летием швейцарского производителя. Как ожидается, уже весной 2015 года самолет выполнит первый полет, а сертификация EASA и FAA будет завершена в начале 2017 года. Тогда же стартуют и первые поставки. Сейчас Pilatus Aircraft обеспечен производством PC-24 на три года. В программе летных испытаний будут участвовать три прототипа. Второй самолет будет построен в феврале 2015 года, третий – шесть месяцев спустя.

«Сегодняшний праздник является явным признаком нашей приверженности Швейцарии как центра дальновидности и действий. Наша компания была основа-

на здесь в Штансе ровно 75 лет назад. Мы наблюдали, как наши усилия привели к расширению производства здесь в Штансе, и в будущем мы хотим здесь производить наши самолеты для продажи клиентам по всему миру. Это замечательно, что многие тысячи гостей из Швейцарии, а также из ближних и дальних стран, были сегодня с нами, чтобы отпраздновать это событие вместе. Самолет PC-24 знаменует собой важную веху в нашей 75-летней истории! Абсолютно новая разработка самолета PC-24 объединяет традиционные ценности Pilatus, такие как универсальность, эффективность и швейцарская точность, которые были объединены в реактивном самолете. Самолет PC-24 является первым в мире бизнес-джетом, оснащенным в стандартной комплектации грузовой дверью, а технические характеристики позволяют ему взлетать и садиться с очень коротких и неподготовленных взлетно-посадочных

полос», - комментирует Председатель Совета директоров Pilatus Aircraft Оскар Дж. Швенк.

Федеральный советник Ули Маурер, принимавший участие в мероприятии, в своем выступлении воздал должное успеху компании Pilatus Aircraft, с большой гордостью отметив новый швейцарский бизнес-джет. Он также сообщил, что члены Совета Федерации проголосовали купить самолет PC-24 – в знак их доверия к новому реактивному самолету Pilatus.

Напомним, что на майской выставке EBACE-2014 Pilatus Aircraft открыла прием заказов на PC-24, стоимостью \$8,9 млн. По сообщению производителя, в течение первых двух дней работы выставки портфель заказов пополнился на 84 самолета. Таким образом, все слоты на поставку PC-24, запланированные между началом поставок в 2017 году и до конца 2019, были проданы. Продажи осуществлялись на основе обязательных договоров и невозмещаемых депозитов, и все заказчики бизнес-джета взяли на себя такие обязательства. В Pilatus приняли сознательное решение не принимать заказы на поставку в 2020 и позднее, предпочитая подождать развития ситуации на рынке. После того как самолет будет сертифицирован, компания объявит планы открытия слотов на поставку PC-24 после 2020 года.

Впервые новый PC-24 был продемонстрирован на выставке EBACE-2013. Pilatus PC-24 был разработан на основе обратной связи, полученной от общения с владельцами самого успешно продаваемого турбовинтового самолета с одним двигателем Pilatus PC-12, которые хотели увеличить дальность и скорость, но хотели сохранить свойственные PC-12 эксплуата-



продолжение

ционные характеристики и способность использовать очень короткие взлетно-посадочные полосы. Основными конкурентами в ценовом диапазоне будут Embraer Phenom 300 и Cessna Citation CJ4.

Самолет будет иметь дальность 3300 км (2051 миль) и развивать крейсерскую скорость с шестью пассажирами на борту равной 786 км/ч (или 488 миль/ч). Самолет оснащен двумя установленными на пилонах в хвосте силовыми установками Williams FJ44-4A, а также оборудован большой, как на PC12, грузовой дверью и герметичным багажным отделением со свободным доступом во время полета. Основными преимуществами этого «внедорожного» самолета перед «одноклассниками» будут взлетно-посадочные характеристики, позволяющие самолету взлетать с дистанции 820 м (2690 футов), а посадочная дис-

танция будет составлять 770 м (2526 футов). Шасси самолета PC24 будет предназначено для полетов с грунтовых и травяных взлетно-посадочных полос, позволяя использовать Pilatus PC-24 в труднодоступных и с неразвитой инфраструктурой аэропортах во всех частях мира.

Самолет будет сертифицирован для пилотирования одним пилотом, а поможет ему в этом специально разработанная совместно с компанией Honeywell кабина ACE (Advanced Cockpit Environment), отличительной особенностью которой является новый стандарт для высокотехнологичной среды. Pilatus ACE способен предложить такое богатство функциональных возможностей, которые в своей самой базовой конфигурации смогут похвастаться наиболее интуитивно понятной и удобной концепцией пилотажно-на-

вигационного оборудования, когда-либо представленной в бизнес-авиации. Четыре 12-дюймовых экрана отображают всю необходимую информацию там, где надо и без задержки. Инерциальная система отсчета (IRS) гарантирует высокую надежность и точность высоты и навигационных данных. В качестве стандартного оборудования Pilatus ACE включает в себя системы Synthetic Vision System, Autothrottle (автомат тяги), Graphical Flight Planning (графическое планирование полета), Traffic Collision Avoidance System (TCAS II) (система предупреждения столкновений в воздухе) и Localizer Performance with Vertical (LPV).

Дизайн и эргономику кабины пилотов и пассажиров разработала компания BMW DesignworksUSA, давно сотрудничающая с Pilatus Aircraft в области разработки пассажирского салона для самолета PC-12.



Тимченко не дают летать на G650!?

В конце прошлой недели информагентство ИТАР-ТАСС сообщило о том, что американская авиастроительная корпорация Gulfstream после введения санкций США в отношении основного акционера Volga Group Геннадия Тимченко прекратила техническое обслуживание его личного самолета, сообщил сам бизнесмен в интервью агентству (интервью Геннадия Тимченко [читайте](#) в ИТАР-ТАСС).

«Санкции проявляются самым причудливым образом. Скажем, компания Gulfstream перестала выполнять договорные обязательства, прекратив полеты моего самолета, купленного у нее же за немалые деньги», - сказал Тимченко. «Gulfstream запрещены любые контакты со мной, они не могут обсуждать

ни следующие поставки уже заказанных самолетов, ни работу этого. Техника не обслуживается, стоит на приколе...».

Бизнесмен рассказал, что самолет остается в Москве, но не эксплуатируется, так как «компания не обеспечивает его запасными частями, летчики не вправе пользоваться навигацией, встроенными картами». Отвечая на вопрос, как теперь приходится передвигаться на дальние расстояния, Тимченко сказал: «Как говорилось в фильме «Место встречи изменить нельзя», на Костю Сапрыкина у нас есть свои методы... В крайнем случае, всегда можно заказать чартер, хотя это и не слишком удобно».

BizavNews также поинтересовался у собственных источников, которые имеют прямое отношение к эксплуатации G650 в России, их мнением по данной проблеме. Однако на правах анонимности, мы не приводим имена спикеров. Все едины в одном – если даже проблема и имеет место быть – она минимальна раз, и очень сильно раздута - два.

«Gulfstream не имеет никакого отношения к техническому обслуживанию и тем более к эксплуатации самолета. Для этого существуют авторизованные центры ТОиР, а также управляющие компании, осуществляющие эксплуатацию воздушных судов», - комментирует источник в одной из российских авиакомпаний бизнес-авиации. Проблем у российских компаний, эксплуатирующих G650, в настоящий момент нет. Что же касается будущих контрактных отношений между производителем и российским бизнесменом, то здесь вполне допускаются какие-либо корректировки, которые, однако, носят исключительно персональный характер и не отображают общий вектор присутствия на рынке России.

Довод «запрещается пользоваться навигацией, встроенными картами» и вовсе кажется «детсадовским», и поэтому мы его оставляем без комментариев. Пилотам, которых опросил BizavNews, удалось действительно поднять настроение в воскресный день. Источник же в Gulfstream также подтвердил, что не располагает информацией в отношении самолета G650 г-на Тимченко, подтвердив, что компания продолжает активно работать на отечественном рынке, который считает весьма перспективным.

В подтверждение этих слов, американский производитель не отказался от планов участия в московской выставке Jet Expo 2014 (сентябрь текущего года) и планирует продемонстрировать потенциальным клиентам свои флагманы.



Российский рынок бизнес-авиации сократился из-за санкций

Производители самолетов бизнес-авиации констатируют сжатие своего рынка в России. Среди основных причин - санкции против России, ослабление экономики, отсутствие средств или нежелание их тратить со стороны потенциальных покупателей.

У компании Bombardier снижаются продажи бизнес-джетов в России, поскольку ослабление экономики ударило по кошелькам потенциальных покупателей, говорил на прошлой неделе глава Bombardier Пьер Бодуан во время конференц-звонка. По его словам, компания пристально следит за ситуацией в России и за тем, как ее развитие может повлиять на бизнес Bombardier. Переговоры с «Ростехом» о создании совместного сборочного производства турбовинтовых самолетов Q400 в России продолжаются, отметил он. Рынок бизнес-джетов в России сокращается, говорит представитель компании Avex, авторизованного сервис-центра самолетов Cessna в России. Многие задают вопросы из любопытства, но при этом никаких конкретных разговоров о покупке не происходит, откладываются даже намеченные сделки. Причину представитель Avex видит в отсутствии у предполагаемых покупателей средств или нежелании тратить их на самолет.

Boeing внимательно следит за вводимыми санкциями, чтобы понять, как они могут повлиять на бизнес корпорации и поддержание партнерских отношений в регионе, сказал представитель корпорации.

Рынок должен быть готов к ослаблению спроса на бизнес-джеты, считает Директор по продажам и маркетингу компании «ИстЮнион» Елена Жданова. Текущая политическая и экономическая ситуация заставляет потенциального покупателя бизнес-джета быть осторожным и осмотрительным, говорит Жданова. Кроме того, покупка самолета - не инвестиция,



Фото: Дмитрий Петроченко

так как с каждым годом он теряет в стоимости, отмечает она.

Сейчас многие интересуются приобретением личного самолета, говорит директор московского офиса компании Dassault Falcon Андрей Лебединский. По его мнению, на отечественном рынке прошел тот период, когда самолеты покупались случайным образом, сейчас такая покупка делается с учетом интересов бизнеса. Самолеты Dassault Falcon занимают около трети рынка бизнес-джетов в России, являясь прямыми конкурентами Gulfstream и Bombardier, говорит Лебединский. Оценить текущую емкость рынка довольно трудно из-за того, что большинство самолетов, которые эксплуатируются в России, приобретены за рубежом, сетует он.

Объективно оценить отечественный рынок невозможно из-за несовершенства законодательства и нормативно-правовой российской базы, соглашается Жданова. Сейчас россиянам принадлежит около 500 бизнес-джетов иностранного производства общей стоимостью порядка \$6 млрд, большинство самолетов - среднего и премиального класса, говорит она. Те, кто настроен на приобретение бизнес-джета, и у кого есть

необходимость и возможность реализации задуманного, делает это именно сейчас, говорит Жданова. По ее мнению, не исключен возврат к «железному занавесу», что неизменно приведет к провалу рынка бизнес-авиации в виду полного отсутствия отечественного продукта. «Показатели чартерных рейсов бизнес-авиации не претерпят значительных изменений, а на рынке купли-продажи новых бизнес-джетов изменится соотношение по классам воздушных судов и, соответственно, долям производителей в независимости от состояния бизнес-джета», - считает она.

Бурного роста рынка нет и не будет, так как очень много самолетов было заказано в 2012-2013 годах, считает руководитель портала бизнес-авиации BizavNews Дмитрий Петроченко. Однако, по его мнению, сильного падения продаж в ближайшие годы также ждать не стоит. «С точки зрения авиапроизводителей, российский рынок для них - стратегический. Прогноз - легкое увеличение рынка», - говорит он.

По данным Петроченко, за первые пять месяцев 2014 года российским заказчикам было поставлено 20 новых бизнес-джетов, заказанных в конце 2012 — начале 2013 годов. Около 30 самолетов такого класса, но не старше 10 лет, было продано на вторичном рынке, отметил Петроченко. За 5 месяцев 2013 года было продано около 26-27 самолетов, говорит он. Объем рынка в денежном выражении составляет около \$900 млн ежегодно, утверждает Петроченко.

К февралю 2014 года россиянам и связанным с ними лицам принадлежало 542 самолета, но только 124 из них были зарегистрированы в России, подсчитал портал BizavNews. Это происходит из-за особенностей налоговой политики и нежелания соотечественников афишировать наличие собственного самолета.

Источник: РБК

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 Challenger 604

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	68 501	21 705
Business Jet Flights*, YoY change	+5.7%	+4.4%
Avinode Demand Idx, last 14 days	+5.7%	+8.7%
Avinode Pricing Idx, last 14 days	+0.15%	+0.17%

* = Actual flights recorded by FAA/Eurocontrol

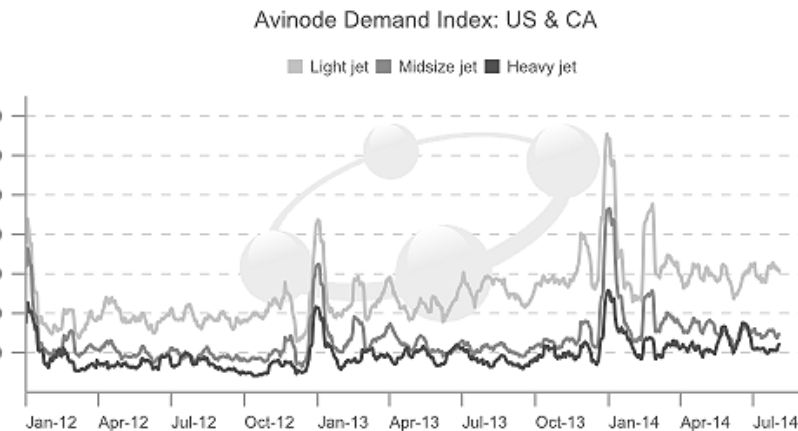
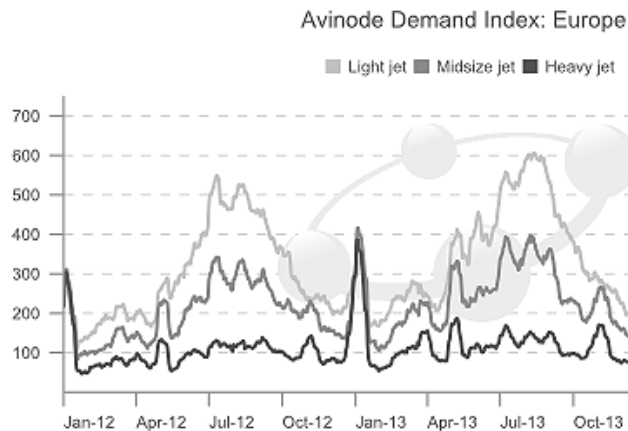


продолжение

Индекс спроса

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

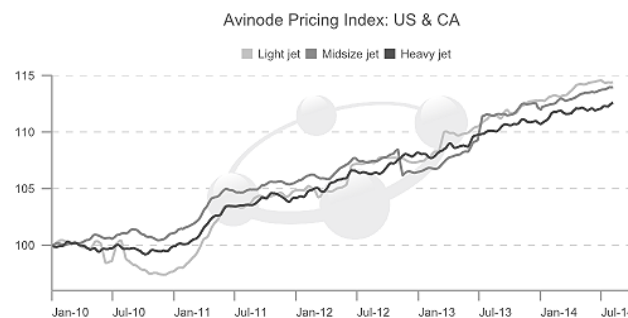
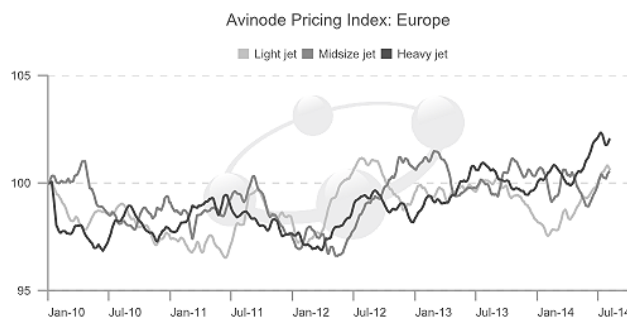
Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО Е, L и U и оценивается в EUR.



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.

