



Минувшая неделя полна разочарований. Московская трагедия вышла на первые полосы всех СМИ с весьма «грустной» интерпретацией случившегося. Мы не будем опускаться до уровня бульварной прессы и подождем официальных результатов расследования этого форс-мажорного события. Однако горько осознавать, что до сих пор некомпетентность и желание неаргументированных сенсаций – неотъемлемый атрибут многих российских журналистов.

После шести дней работы очередной NBAA осталось ощущение, что шоу стало терять свой статус главного новостного мероприятия года. Это не наше мнение – так считают большинство опрошенных нами участников. Ведь все самое главное произошло накануне – Gulfstream в очередной раз ярко заявил о своих притязаниях на рынке, за неделю до мероприятия представив свои новые джеты. А неамериканские компании все чаще выбирают для анонсов европейскую выставку.

К значимым событиям этой недели можно причислить обновленную версию популярного Challenger 605, в индексе которой поменялись местами «0» и «6» – 650. Все остальное похоже на «съезд партийных работников», которые, перебивая друг друга, делятся своими впечатлениями о реализации тех или иных программ. Количество предвыставочных пресс-релизов в этом году установило рекорд. Скорее всего, компании уже не видят необходимости приурочивать анонсы своих проектов к американскому событию и будут представлять свои разработки при первой возможности. Итоги NBAA будут подведены чуть позже, однако, похоже, выставка идет в тренде последних лет и делает ставку не на вау-эффект, а на ровный деловой климат.



Bombardier поменял цифры

Bombardier объявил о новом представителе в семействе бизнес-джетов Challenger. Challenger 650 создан на базе 605-й модели в партнерстве с NetJets

стр. 22



Honeywell прогнозирует небольшой рост

В своем 23-м ежегодном прогнозе развития отрасли бизнес-авиации компания Honeywell прогнозирует с 2014 по 2024 годы поставку 9450 новых бизнес-джетов на сумму \$ 280 млрд.

стр. 23



Аудит воздушного судна: виды и особенности

Аудит самолета проводится для того, чтобы распоряжаться воздушным судном с минимальными финансовыми потерями, оптимизируя свои расходы

стр. 25



In Focus: FBO «Пулково-3»

Сегодня наш рассказ о самом молодом и современном FBO в России – комплексе компании «ДжетПорт СПб» - Центре Бизнес Авиации «Пулково-3», который был открыт в марте 2013 года

стр. 26

МИР НЕ ТАКОЙ
УЖ И БОЛЬШОЙ



JET24 увеличивает авиапарк

Как стало известно BizavNews, с начала осени авиационный парк управляющей компании Jet24 пополнился четырьмя бизнес-джетами. По словам управляющего директора Jet24 Павла Захарова, подобные приобретения лишь укрепляют позиции компании среди конкурентов, расширяют географию ее присутствия и позволяют предложить клиенту любой самолет.

«Среди приобретений компании – 18-местный Gulfstream G550 2006 года выпуска. Этот полностью коммерческий борт базируется во Внуково. Также Jet24 может «похвастаться» Gulfstream G550 2007 года выпуска - единственным самолетом такого класса в Южном федеральном округе. Этот 16-местный бизнес-джет базируется в Ростове. Еще одно приобре-

тение – Cessna Citation Sovereign 2006 года выпуска. 10-местный джет базируется во Внуково и является единственным полностью коммерческим самолетом этого типа в России. Там же, во Внуково, базируется и еще один новый актив компании – 8-местный Cessna Citation XLS+ 2009 года выпуска. Сейчас все наши усилия сконцентрированы на услугах менеджмента и расширении своего присутствия в сегменте среднеразмерных бизнес-джетов. Однако стоять на месте мы не намерены. До Нового года ожидаем Learjet 60, еще один Embraer Legacy и, возможно, Global Express XRS», - рассказал BizavNews г-н Захаров.

В настоящий момент управляющая компания Jet24 имеет в своем распоряжении 13 самолетов.



Фото: Дмитрий Петроченко



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

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

Heli Club предлагает AW139

Как стало известно BizavNews, российская вертолетная компания Heli Club анонсировала очередное предложение по аренде вертолетов в VIP-конфигурации. Речь идет о двух машинах AW139, рассчитанных на перевозку шести и семи пассажиров соответственно (вертолеты 2008 и 2012 года выпуска). Оба воздушных судна принадлежат частным владельцам, и для выполнения рейсов необходимо предварительное согласование. В будущем компания планирует упростить процедуру планирования полетов.

«Наши оба AW139 доступны для полетов по маршрутам с вылетом из аэропортов Москвы в аэропорты городов Белгород, Брянск, Воронеж, Казань, Краснодар, Курск, Нижний Новгород, Псков, Ростов-на-Дону, Самара, Санкт-Петербург, Саратов, Сочи, Ставрополь, Ульяновск, Ярославль», - комментируют в Heli Club.



В настоящее время парк компании состоит из вертолетов Robinson R44, Agusta A109S, Airbus Helicopters AS355 NP/350 B3.

Под брендом Heli Club выступают компании, зарегистрированные в Российской Федерации: ООО «Авиасервис», ООО «ХелиПром СПб», АНО АУЦ «Авиасервис».

AW139 является представителем новейшего поколения двухдвигательных вертолетов среднего класса. Высокие показатели экономичности, превосходные летно-технические характеристики, многофункциональность применения и непревзойденный уровень надежности. AW139 способен перевозить до 15 пассажиров на предельной скорости, в самом просторном и комфортабельном салоне своего класса вертолетов.



Крылья Вашего бизнеса

Центры деловой авиации в Москве и Санкт-Петербурге

Реклама



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

АВИА ГРУПП НОРД
деловая авиация

АФТН:
УЛАНУДЭ

АВИА ГРУПП
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН:
УУЕЕАХНЬ

8 800 234 10 01

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

Deer Jet «бросает якорь» в России

Крупнейший китайский оператор Deer Jet базируется в московском аэропорту Внуково-3 свой первый бизнес-джет Gulfstream G550. В планах китайского перевозчика – в течение следующего года увеличение «российского» парка как минимум до трех машин. Сейчас львиная доля самолетов Deer Jet базируется в Пекине (46 самолетов), в Шанхае (20 самолетов), Гонконге (8 самолетов) в США (четыре самолета), и два бизнес-джета «приписаны» к Дубай.

За 9 месяцев 2014 года рост бизнес трафика между Россией и Поднебесной составил порядка 19%. Используя самолеты Gulfstream G550, Deer Jet предлагает беспосадочные перелеты не только в Китай и страны АТР, но и в Австралию.

В настоящее время Deer Jet, базирующийся в Пекине, является крупнейшим оператором в Китае с парком воздушных судов от ВВJ/АСJ до Gulfstream G200 и Hawker 800XP (парк из 30 бизнес-джетов 13-ти типов), а также 52 судами, находящимися в управлении компании. Deer Jet предоставляет обширный спектр услуг – от чартерных авиаперевозок до оперативного управления воздушными судами, наземной эксплуатации, технического обслуживания и ремонта, разработки различных вариантов приобретения и лизинга самолетов. Недавно Deer Jet стал первым в Китае поставщиком услуг, предлагающим программы долевого владения и таймшера. Пекинский филиал – первая и единственная в Китае служба технического обслуживания самолетов Gulfstream.



Фото: Дмитрий Петроченко



Бережный уход

УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



МОСКВА. АЭРОПОРТ «ШЕРЕМЕТЬЕВО»

Citation Longitude может появиться раньше

В рамках выставки NBAA-2014 представители компании Cessna намекнули изданию Flightglobal, что находящийся сейчас в разработке Citation Longitude возможно выйдет раньше намеченного срока. По графику запущенный на EBACE-2012 Longitude должен поступить в эксплуатацию в 2017 году, но Textron Aviation не подтверждает первоначальные планы. Главный исполнительный директор Textron Aviation Скотт Эрнест сказал изданию, что самолет может быть переоценен.

Citation Longitude и меньший Latitude были запущены через два года после того, как компания закрыла проект Columbus с похожей дальностью в 4000 миль (7400 км). Однако, интерьер Longitude значительно отличается от несостоявшегося предшественника: фюзеляж на 2,13 м (7 футов) короче и 15 см (6 дюймов) уже, чем в проекте Columbus. Longitude и Latitude унифицированы в плане салонов (только первый имеет на 2,7 м более длинный фюзеляж).

Однако начали появляться слухи, что Textron Aviation пересматривает график работ и первоначальную конструкцию Longitude. В интервью в сентябре 2014 года представители Textron намекнули, что поставка первого самолета даже может быть ускорена.

В нынешних комментариях г-н Эрнест воздержался от подтверждения этих спекуляций, но создал предпосылку для дальнейших предположений о состоянии данной программы. «У меня сейчас 1700 инженеров, и они должны оставаться занятыми», - говорит глава Textron Aviation. «У нас сейчас в основном осталось сертифицировать Latitude, и это не требует участия всех сотрудников. Таким образом, сейчас несколько проектов заработали в правильном темпе».

Редизайн Latitude может повлечь изменения во всей цепочке поставщиков. Так, в проекте Columbus компания планировала использовать двигатели PW810, но в его новой интерпретации выбор пал на Silvercrest.



ЛУЧШИЕ КАДРЫ У НАС!
Avia Успех



ПОДБОР ЛЕТНЫХ
ЭКИПАЖЕЙ И
АВИАЦИОННЫХ
СПЕЦИАЛИСТОВ

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

Запчасти по-быстрому

Компания Airbus Helicopters объявила о запуске двух новых программ АТИ (авиационно-технического имущества) для вертолетов, которые позволят существенно сократить время поставки запчастей операторам, а также повысить предсказуемость процессов ТОиР.

Одно из нововведений касается расширения условий программы обмена запчастей и комплектующих (Secured Standard Exchange). Согласно новым условиям операторы смогут оперативно обменивать запчасти — дефектные или с истекшим ресурсом — на идентичные исправные. Программа изначально будет действовать в отношении вертолетов семейства Ecureuil, но позже распространится на весь модельный ряд Airbus Helicopters.

В рамках второй программы, Secured Turnaround Time, установлен гарантированный срок обмена ряда запчастей и компонентов для вертолетов семейств Dauphin и Super Puma — 45 суток, независимо от обычных ремонтных циклов. Программа включает более 400 наименований запчастей и в течение года будет расширяться и распространяться на другие модели европейского производителя. Это позволит операторам более гибко планировать график обслуживания и ремонта вертолетов, говорится в сообщении Airbus Helicopters.

За последнее время производителю удалось повысить точность соблюдения сроков поставки запчастей эксплуатантам на 98%. Кроме того, компания инвестировала более 100 млн евро в расширение номенклатуры складов запчастей в разных регионах, говорится в официальном сообщении.

Источник: АТО

Bell-429 добрался до самого края России

«Хелипорт Москва» и официальный представитель Bell Helicopter в России – компания Jet Transfer – договорились о продаже на Камчатку первого вертолета Bell-429. Таким образом, один из самых популярных современных вертолетов в мире расширяет географию своего присутствия за счет Камчатского региона.

«Мы подписали договор на третью сделку по поставке вертолета Bell-429. Ранее мы уже рассказывали о продаже двух вертолетов Bell-407, которые используются для бизнес-перевозок», - комментирует соглашение директор «Хелипорт Москва» Нина Абулова.

Покупателем выступило частное предприятие. Вертолет поставляется в корпоративной комплектации и будет использоваться для перевозки руководителей фирмы. Специалисты вертолетного комплекса «Хе-

липорт Москва», в свою очередь, возьмут на себя и техническое обслуживание вертолета.

Bell-429 – первый вертолет из многих, которые в ближайшем будущем получат прописку в Камчатском крае, их будут активно использовать в туристической сфере. Вертолеты Bell, по мнению местных бизнесменов, идеально подходят для демонстрации местных природных достопримечательностей.

«Камчатка для нас – очень важный регион», - поясняет генеральный директор компании Jet Transfer Александр Евдокимов. «Этот полуостров самой природой предназначен для того, чтобы стать одним из лидеров в нашей стране по количеству вертолетов на душу населения. Именно в таких суровых условиях вертолет становится идеальным транспортным средством».



Falcon 5X начал наземные тесты

Компания Dassault Falcon приступает к наземным испытаниям своего нового бизнес-джета Falcon 5X. Первым этапом станет проверка топливной, гидравлической и электрической систем на первом собранном самолете. Далее, в конце октября, начнутся вибрационные испытания планера, а на конец года запланирован первый запуск двигателей, с последующим тестовым рулением. Как отмечают в компании, все работы ведутся строго по графику и это дает основания предполагать, что первый полет состоится во втором квартале 2015 года, как и было запланировано ранее.

Falcon 5X был анонсирован на NBAA-2013 в Лас-Вегасе и стал одним из самых ожидаемых среди новых моделей бизнес-джетов. Самолет, стоимостью \$ 45 млн. и способный перевозить до 16 пассажиров, долгое время оставался под завесой тайны. Самолет оснащен инновационным иллюминатором в потолке передней части салона, который позволяет получить более естественное освещение. Falcon 5X оснащается двумя двигателями Snecma Silvercrest, каждый из которых способен развить тягу 11450 фунтов. С ними бизнес-джет может достичь максимальной скорости 0,90 Маха, хотя крейсерская скорость искусственно ограничена на уровне 0,80 Маха, для повышения эффективности и дальности полета. Первый полет нового бизнес-джета планируется на второй квартал 2015 года, сертификация – на конец 2016 года, а ввод в эксплуатацию – на 2017 год. Сборка первого, полностью готового прототипа была завершена в конце августа текущего года.

Всего в программе летных испытаний будет задействовано три машины, которые будут готовы к полетам в начале следующего года.

ОАК заказала ВАСО переоборудование Ил-96-400Т в VIP-самолет

Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК) заключила контракт с Воронежским акционерным самолетостроительным обществом (ВАСО) о переоборудовании до версии VVIP грузового самолета Ил-96-400Т, сообщает АТО. Информация об этом размещена в отчете ВАСО о проведении заседания совета директоров, которое состоялось 17 октября 2014 г.

Контракт между ВАСО и ОАК был заключен 6 августа 2014 г. В соответствии с документом, работы ведутся на самолете с серийным номером 01002, его владельцем является лизингодатель «Ильюшин Финанс Ко.» (ИФК). Ранее воздушное судно числилось в парке авиакомпании «Полет».

Сделку еще предстоит утвердить собранию акционеров ВАСО. Ее стоимость составляет 1,429 млрд руб., предполагаемый срок выполнения контракта — 31 мая 2015 г.

Кто выступает конечным заказчиком, не уточняется. В мае 2014 г. газета «Коммерсантъ» опубликовала

материал, в соответствии с которым ВАСО до 2024 г. изготовит 14 самолетов Ил-96, 11 из которых должно приобрести Министерство обороны РФ.

В частности, один борт, предположительно, предназначается для главы ведомства Сергея Шойгу. Первые три самолета, по данным «Коммерсантъ», в 2014–2015 гг. планируется передать Управлению делами президента (две единицы) и неназванному лизинговому партнеру. Но скорее всего в этом случае речь идет о ранее анонсированном заказе от компании Роснефть, сообщил BizavNews источник, близкий к теме.

О том, что три самолета Ил-96-400Т, которые ранее использовал «Полет», переданы для переоборудования в ВАСО, стало известно еще в апреле 2014 г.

По данным Росавиации на 15 сентября 2014 г., восемь самолетов Ил-96 числятся на балансе специального летного отряда «Россия».



Фото: Алексей Филатов

Любителям скорости

Масштабная программа обновления авиапарка компании NetJets «выбросит» на вторичный рынок достаточно много самолетов, выводимых оператором из эксплуатации. И одним из самых «вкусных» бизнес-джетов становится Citation X. Компания Textron Aviation решила помочь своим потенциальным клиентам, которые желают летать «с ветерком», но не могут потратить \$ 23,5 млн. на новый Citation X+.

Производитель разработал программу обновления для подержанных Citation X. Упор сделан на самолеты NetJets, так как, несмотря на возраст, самолеты долевого оператора обслуживались только в сервисных центрах Cessna и их история хорошо известна производителю. Причем Textron Aviation не смущает то, что некоторые экземпляры налетали более 10000 часов. В рамках программы Citation X Elite самолеты будут проходить тщательный ремонт, а также обновится салон и авионика.

Первый Citation X, выведенный из парка NetJets и обновленный по программе Elite, появился в 2013 году, а второй, принадлежащий Elliott Aviation, был показан на статической экспозиции NBAA 2014. Однако программа обновления Elite не ограничивается только самолетами NetJets. Она доступна для любого серийного Citation X. По мнению компании, если будет спрос, то Cessna готова работать с такими самолетами, хотя при запуске программы расчет делался все-таки на воздушные суда долевого оператора, в парке которого находилось более 60 Citation X.

Кроме капитального ремонта планера (в его рамках могут быть установлены вертикальные законцовки крыльев), в самолете устанавливается новая приборная панель с авионикой Honeywell Primus Elite. Также полностью обновляется пассажирский салон, который получает развлекательную систему и доступ в интернет.

Также стимулом для потенциальных покупателей должны стать специальные цены на программы обслуживания в течение первых пяти лет владения Citation X Elite. В программах ProParts и ProTech цены составят половину от номинала в течение первых трех лет, а потом два года будут постепенно повышаться до стандартного уровня.

Работа по программе Elite занимает около четырех месяцев, а стоимость составляет \$ 6,5 млн.




FORTAERO
 Baltic Business / Universe in motion
 Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XTi // \$5.5M

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



Airbus Helicopters получил европейский сертификат на EC135 T3/P3

Airbus Helicopters (ранее Eurocopter) сообщает о получении сертификата на модернизированный вертолет EC135 T3/P3 от Европейского агентства по безопасности полетов (EASA). Таким образом, производитель вскоре сможет начать поставку вертолетов европейским заказчикам.

По сравнению с базовым, новые EC135 T3 (с двигателями Turbomeca Arrius 2B2 «Plus») и P3 (с ГТД Pratt & Whitney Canada PWC 206B3) обладают рядом достоинств. Это относится как к возросшим операционным возможностям в условиях жары и высокого горья, так и к увеличенному взлетному весу, дальности полета, расширению диапазона скоростей, а также инновациям в приборном оснащении и гибкости конфигурирования кабины.

Airbus Helicopter также будет поставлять комплекты для модернизации EC135 до версии T3/P3, которые могут быть установлены как производителем, так и авторизованным сервисным центром. Обновление находящихся в эксплуатации машин может быть применено к вертолетам с обоими вариантами двигателей: Turbomeca Arrius 2B2 и Pratt & Whitney Canada PWC 206B3.

Стартовыми заказчиками новой версии EC135 выступили американская компания Air Methods, купившая шесть EC135 P3, которые будут использоваться для транспортировки пациентов. Норвежская Norsk Luftambulansе также получит шесть таких вертолетов в конфигурации EMS, а итальянская Aiut Alpin Dolomites – один EC135 T3.



THINK BUSINESS*

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

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

*думайте о бизнесе

AIRBUS
HELICOPTERS

Air Service Basel и Cat Aviation открывают новое FBO в Цюрихе

Швейцарские компании Air Service Basel и Cat Aviation с ноября 2014 года введут в эксплуатацию новый совместный комплекс по обслуживанию рейсов деловой авиации в аэропорту Цюриха. Партнеры будут представлены на рынке под объединенным брендом Cat Air Service. В новом FBO, расположенном в General Aviation Center аэропорта Цюриха, клиентам будет представлен весь комплекс услуг, от наземного обслуживания воздушных судов, до иммиграционного и таможенного контроля пассажиров и предоставления услуг вертолетного такси. Здесь же планируется базировать самолетный парк Cat Aviation, который в настоящее время состоит из шести бизнес-джетов, включая Falcon 7X/900EX/ 2000EX и Hawker 125-800A.

Air Service Basel работает на рынке бизнес-авиации с

1967 года. В настоящее время компания владеет собственным FBO в аэропорту Базеля и оказывает услуги по техническому обслуживанию деловых самолетов. Так, в частности, компания имеет сертификат FAA на работу в качестве станции технического обслуживания и ремонта бизнес-джетов Hawker от 700 до 1000 серий, Bombardier семейства Learjet и Cessna Citation 525/550/560. Компания также создала мобильную группу сертифицированных техников по авионике для проведения периодической проверки бортового оборудования (FAR тесты) для клиентов во всей Европе. Кроме этого, Air Service Basel сертифицирован EASA, как организация по техническому обслуживанию Part 145, а также Bermuda DCA для различных типов воздушных судов и их авионики, приборов и электрооборудования.



DOMODEDOVO
BUSINESS AVIATION
CENTER · MOSCOW



Время перемен к лучшему



- Новая управляющая компания
- Открытие современного комфортного терминала в 2016 году
- Единственный неслотированный аэропорт в Москве: прилеты вылеты без ограничений
- Альтернативные поставщики наземных услуг
- «Высокая кухня» — широкий выбор 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

Электронная тонировка

Eric Aircraft планирует установить на своем новом одномоторном турбовинтовом самолете E1000 электрохромные светорегулируемые окна Vision Systems. Сертификация шестиместного, высокопроизводительного самолета и первые поставки запланированы в следующем году.

Окна, с нанесенным на них специальным покрытием Nuance, способны изменять светопропускание менее чем за 5 секунд, предотвращая проникание яркого света в салон самолета и нагревание его. Такие окна также блокируют почти 100% ультрафиолетовых лучей, что защищает интерьер от выцветания, при этом система не имеет движущихся частей, что снижает затраты на техническое обслуживание. Управляется затемнение простым нажатием кнопки около иллюминатора, с пульта управления или персонального электронного устройства.

E1000 стоимостью \$ 2,75 млн. является сертифицированной, изготовленной в заводских условиях, версией кит-комплекта Eric LT (\$ 1,95 млн.).

На сегодняшний день портфель заказов насчитывает более 30 самолетов E1000, а российский дистрибьютор компании – холдинг «Инжиниринг» - имеет заказ на 25 машин. В следующем году компания планирует построить до 10 самолетов, а в 2016 году – от 35 до 50.

На E1000 устанавливается двигатель Pratt & Whitney Canada PT6-67A (1200 л.с.) с четырехлопастным винтом Hartzell. Максимальная дальность (3010 км) будет обеспечиваться на экономически выгодной крейсерской скорости 490 км/ч, а максимальная крейсерская скорость составит 611 км/ч. Сертификация и ввод в эксплуатацию запланированы на третий квартал 2015 года.



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.



Legacy 500 сертифицирован FAA

21 октября в рамках выставки NBAA-2014 компания Executive Jet Embraer сообщила о получении сертификата типа FAA на средний бизнес-джет Legacy 500.

На торжественной церемонии документ был передан заместителем администратора FAA Джоном Хики президенту Executive Jet Embraer Марко Тулио Пеллегрини. Это одобрение позволяет производителю начать ввод в эксплуатацию самолета в США и в странах, которые требуют такого сертификата.

Одобрение FAA получено всего через два месяца после сертификации самолета в Бразилии. По словам Джона Хики, получить сертификат FAA так быстро после «родного» одобрения довольно необычно, что говорит о зрелости конструкции самолета.

«Это было долгое путешествие, которое началось в 2006 году, когда компания Embraer решила запустить Legacy 450 и 500», - говорит глава Executive Jet Embraer. «Мы очень рады, что достигли этого рубежа».

Компания уже начала работы по расширению своего сборочного предприятия в Мельбурне, штат Флорида. На новых площадях производитель планирует развернуть сборку новых самолетов Legacy 500 и 450. Во второй половине 2016 года компания планирует поставить с нового завода, по крайней мере, один Legacy 500. Legacy 500 имеет авионику Rockwell Collins Pro Line Fusion и два двигателя Honeywell HTF7500E. Дальность самолета составляет 3125 морских миль, а максимальная высота полета 45000 футов.

HondaJet получит сертификат в начале 2015 года

Президент компании Honda Aircraft Митимаса Фудзино в преддверии 67-й выставки NBAA рассказал журналистам о ходе программы Honda Jet. Со слов Фудзино, сертификат на новый бизнес-джет класса VLJ компания планирует получить уже в первом квартале 2015 года, и поставки начнутся практически сразу. В следующем году японский производитель рассчитывает поставить клиентам 50 машин, через год - 80 самолетов.

«За последние три недели многие клиенты успели лично познакомиться с нашими самолетом в рамках масштабного демонстрационного тура. Сейчас мы находимся в заключительной фазе сертификационных испытаний, в которых принимают участие четыре опытных машины. Мы выдерживаем очень интенсивный график. В настоящий момент суммарный налет самолетов составил свыше 2000 часов. Первый серийный самолет MSN 11 мы представляем на NBAA,

второй – MSN 12 совершит первый полет в самое ближайшее время», - комментирует Фудзино.

HondaJet стал первым в Японии самолетом, который был полностью разработан частной компанией и без поддержки со стороны государства. Бизнес-джет может принять на борт 8 пассажиров и способен лететь со скоростью более 770 км/ч и на высоте свыше 13 тысяч метров.

По оценкам руководителей компании, спрос на сегмент VLJ уже в 2014 году будет составлять 300 самолетов. В Honda рассчитывают, что наибольшей популярностью новинка будет пользоваться в США, в связи с чем новое авиационное подразделение корпорации было решено разместить на территории этой страны. Стоимость самолета составит примерно \$4,5 млн. К настоящему моменту Honda получила уже более 100 предварительных заказов на новинку.



Piaggio меняет название

В рамках работы 67-й выставки NBAA-2014, которая стартовала в понедельник в американском Орландо, компания Piaggio Aero Industries неожиданно объявила о смене названия на Piaggio Aerospace. По мнению топ-менеджмента производителя, это отражает «расширяющийся характер бизнеса в связи с запуском новых платформ, основанных на популярном турбопропе P.180 Avanti».



«В период экономического спада у нас было два негативных фактора. Это противоречия стратегий акционеров и слабый рынок бизнес-авиации. Сейчас Mubadala взяла контроль над Piaggio (98% акций), и у нас есть четкая и твердая стратегия, которая концентрируется на оборонном сегменте и бизнес-авиации», – говорит Карло Лольи, исполнительный директор итальянского производителя. А беспокоиться есть о чем. Поставки Avanti II упали с пика в 2008 году в 30 самолетов до всего лишь двух машин в 2013 году.

В середине ноября планируется получение европейского сертификата EASA на новый EVO, за которым последует и американское «признание». В рамках авиасалона Farnborough Air Show 2014 компания подписала соглашение о поставке 50 самолетов Avanti EVO гонконгской инвестиционной компании Bravia Capital (10 твердых заказов и 40 опционов).

Комбинированный салон для ACJ330

Airbus предложил новый VIP салон для самолетов ACJ330-200, который сочетает в себе практичность, комфорт и вместимость. Новый концепт получил название Summit. По ожиданиям производителя, он наилучшим образом подойдет как частным заказчикам, так и правительственным организациям.

Summit представляет собой деление пассажирского салона самолета на две части: VIP зона в носовой секции и традиционная компоновка для авиакомпаний в хвостовой секции. В VIP зоне можно будет разместить спальную комнату со встроенной душевой, комнату для переговоров, обеденную зону и рабочий кабинет. Что касается оформления второй зоны, то

заказчику предлагаются разнообразные варианты компоновок креслами бизнес и экономического класса. Преимущество концепции Summit заключается в том, что данные кресла можно установить еще на стадии производства, что существенно экономит время.

«При выборе широкофюзеляжного самолета в VIP комплектации заказчики, прежде всего, руководствуются его вместимостью и дальностью полета. Концепт Summit, разработанный для Airbus ACJ330, станет наилучшим выбором для тех, кто ценит время, деньги и качество», – отмечает Джон Лихи, коммерческий директор Airbus.



Jet Aviation приходит на Багамы

Компания Jet Aviation сообщает о подписании договора с Executive Flight Support на управление крупнейшим FBO в Карибском бассейне, расположенным в Нассау (Lynden Pindling International Airport). По версии Pro Pilot, в 2014 году он признан лучшим в регионе. Договор вступает в силу с 2015 года.

Сейчас FBO Executive Flight Support имеет общую площадь 305000 квадратных футов, и здесь расположены современный пассажирский терминал и собственный перрон. Клиентам доступны практически все сервисы, связанные с прилетом и вылетом, включая прохождение таможенных и пограничных формальностей. Для хранения воздушных судов есть ангар (20000 квадратных футов).

Jet Aviation уже приступила к работам по обновлению интерьера терминала, включая новый лаундж, комнаты для пилотов и конференц-зал, приведя их, согласно маркетинговой политики, в соответствие единому корпоративному стилю. До начала лета 2015 года Jet Aviation существенно расширит перрон, построив дополнительно парковочные места на площади 174000 квадратных футов. Со своей стороны Executive Flight Support расширит ангарный комплекс на 25000 квадратных футов.

Оба партнера отмечают растущий трафик на всемирный курорт. Представители Executive Flight Support считают, что бренд Jet Aviation безусловно способствует привлечению новых клиентов, которые в будущем смогут получать услуги мирового класса, что повысит привлекательность острова среди большого количества пользователей бизнес-джетов.

Jetex выходит на американский рынок

Провайдер наземных услуг для рейсов бизнес-авиации, дубайская компания Jetex Flight Support, в рамках открывающейся во вторник 67-й выставки NВАА официально объявит о начале работы в США. Как заявляют в компании, это решение было вызвано увеличением количества клиентов из США и реализацией стратегического плана по расширению собственной глобальной сети. Штаб-квартирой компании в США станет Майами. Представители компании также рассчитывают через новое место дислокации «получить» доступ и к клиентам из Латинской и Южной Америки.

«Головной офис нашей компании находится в международном аэропорту Дубай. В распоряжении Jetex Flight Support – 200 штатных сотрудников, которые обеспечивают VIP-обслуживание для коммерческих, бизнес и частных авиаперелетов, координируя ор-

ганизацию наземного обслуживания в более чем 100 аэропортах Ближнего Востока, Африки, Азии и Европы. Рынок США наиболее динамично развивающийся в мире. Географическое положение Майами оптимально для нашего бизнеса, так как является практически перекрестком при полетах из Северной в Латинскую и Южную Америку и обратно. Но Майами станет первым пунктом нашей экспансии на американский рынок. Все наши проекты будут анонсированы уже на этой неделе в рамках работы NВАА-2014», - комментируют в Jetex Flight Support.

Jetex Flight Support была создана в 2005 году в Дубай. В настоящее время компания работает в различных сегментах обеспечения услуг бизнес-авиации: наземное обслуживание, топливообеспечение, планирование рейсов, консалтинг и другие услуги. Офисы Jetex Flight Support расположены по всему миру.



Японский «прорыв»

Администрация токийского аэропорта Ханеда, похоже, все чаще стала прислушиваться к постоянным просьбам бизнес-операторов Японии увеличить количество слотов в столичном аэропорту для деловых самолетов. Последней доброй волей аэропорта стало выделение целых четырех слотов в дневное время. Ранее свободные окна предоставлялись лишь в промежутки с одиннадцати вечера и до шести утра, при очень сложных правилах их получения.

Новые правила позволяют выполнять до восьми взлетно-посадочных операций в дневное время, при этом доля внутренних и международных рейсов поделена строго пополам. Еще одними «уступками» бизнес-авиации можно считать открытие нескольких дополнительных парковочных мест для самолетов с увеличением срока пребывания в аэропорту. Если раньше максимальный срок нахождения самолета составлял 5 дней, то теперь он увеличен до 10 суток.

Япония, с третьей по величине экономикой в мире, пока имеет достаточно скромные показатели в сегменте бизнес-авиации. В настоящее время японским владельцам принадлежат лишь около 210 бизнес-джетов (при этом только 60 зарегистрированы в стране и 25 воздушных судов с зарубежной регистрацией находятся на постоянном базировании в японских аэропортах), вертолетов больше – 645 единиц, что не очень соответствует экономическому положению и влиянию страны в мире. Что же касается инфраструктуры, то здесь дела обстоят ненамного лучше: отсутствие специализированных терминалов, сервисных центров и «драконовское» законодательство в сфере регулирования перевозок являются естественным тормозом для динамичного развития этого сегмента.

Jet Aviation Dubai расширил сертификат EASA Part 145

Провайдер услуг ТОиР Jet Aviation Dubai (дочернее подразделение Jet Aviation) сообщает о получении расширенного сертификата EASA Part 145 на обслуживание бизнес-джетов семейства Falcon 2000, зарегистрированных в Европе. Сертификация подтвердила, что техническая станция Jet Aviation Dubai удовлетворяет требованиям, предъявляемым к производственным процедурам и системе качества, обеспечивающим высокий и единый уровень безопасности полетов.

Ранее компания получила европейский сертификат и на другие модели французского производителя, по-

зволяющий проводить оперативное и периодическое техобслуживание. Аналогичный сертификат американских авиационных властей (FAA Part 145) был получен несколько лет назад и распространяется на все бизнес-джеты Dassault Falcon.

Комментируя получение нового сертификата, в Jet Aviation Dubai надеются и на то, что в ближайшее время смогут, помимо технического обслуживания, предложить потенциальным клиентам и услуги в сфере переоборудования интерьеров, установки дополнительного оборудования, включая навигационное и развлекательное.



VistaJet вошла в Америку

О своих планах работы в США VistaJet рассказала в сентябре 2013 года, и уже в марте 2014 года компания планировала начать полеты в США с весьма внушительным парком воздушных судов, включающим 12 самолетов Bombardier Global. Стратегическим партнером VistaJet в США, по слухам экспертов рынка, должна была стать компания Jet Aviation Flight Services (американская дочка Jet Aviation Group).

И вот в рамках NBAA-2014 компании VistaJet и Jet Aviation Flight Services сообщили долгожданную новость – создано совместное предприятие. Основным бизнесом партнеров станет продажа блок-часов и выполнение чартеров. Все подробности работы партнеров станут известны уже в ближайшее время. Пока же информация поступает достаточно скудная.

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

Tyrolean Jet Service получит G650 уже в 2015 году

Австрийский оператор бизнес-авиации Tyrolean Jet Service уже в 2015 году получит свой новый бизнес-джет Gulfstream G650. Об этом в рамках проходящей в Орlando выставки NBAA-2014 рассказали представители перевозчика. Самолет будет доступен для выполнения чартерных рейсов.

По словам исполнительного директора компании Мартина Ленера, добавление в парк нового самолета даст возможность Tyrolean Jet Services добиться оптимизации в перевозках, что позволит компании развиваться на совершенно разных по структуре рынках. Кроме этого, как отметил г-н Ленер, для новых клиентов не на последнем месте стоит престиж в сочетании с возможностями, которыми особенно отличается Gulfstream G650.

Также в течение 2015 года оператор планирует получить несколько среднеразмерных бизнес-джетов, как в управление, так и для чартерных перелетов.

На рынке деловой авиации компания Tyrolean Jet Services существует с 1978 г. В начале это был отдел корпоративных перелетов компании Swarovski (производитель синтетических кристаллов и ювелирных изделий из них), однако в дальнейшем перевозки выросли в самостоятельный бизнес. С получением новых самолетов парк Tyrolean Jet Services вырастет до 18-20 бизнес-джетов. Кроме новых самолетов, для заказа чартеров доступны G550, Dornier 328 Jet, Global Express, Citation CJ2, Citation VII, G200, ACJ319 и ACJ318. Помимо этого, в управлении находится еще четыре воздушных судна.



Фото: Дмитрий Петровиченко

Gulfstream немного снижает темп поставок

22 октября 2014 г. корпорация General Dynamics отчиталась за третий квартал 2014 года. В авиационное подразделение корпорации входят производитель бизнес-джетов Gulfstream Aerospace и провайдер услуг деловой авиации Jet Aviation.

General Dynamics сообщает, что в третьем квартале 2014 года общая выручка корпорации составила \$ 7,75 млрд., что сопоставимо с тем же периодом прошлого года. Операционная прибыль за этот период выросла на 4,0%, до \$ 999 млн. Чистая прибыль также выросла на 6,4%, до \$ 696 млн., или \$ 2,09 на одну акцию, по сравнению с прибылью в \$ 652 млн., или \$ 1,86 на акцию за тот же период 2013 года.

По результатам работы в третьем квартале 2014 года авиационный сегмент корпорации, в который входят Gulfstream Aerospace и Jet Aviation, получил выручку в размере \$ 2,289 млрд., что на \$ 138 млн. больше (+6,4%), чем в третьем квартале 2013 г. (\$ 2,152 млрд.). А доход за первые девять месяцев 2014 г. составил \$ 6,409 млрд., что на 7,1% больше, чем в прошлом году. Квартальная операционная прибыль подразделения выросла на \$ 42 млн. и составила \$

411 млн. (+11,4%), а с начала года прибыль увеличилась на 12,3%, до \$ 1,199 млрд. В итоге, квартальная рентабельность подразделения составила 18,0% (в третьем квартале 2013 года этот параметр был на уровне 17,1%), а за девять месяцев 2014 года – 18,7% (в прошлом году - 17,9%).

На конец третьего квартала 2014 года общий объем портфеля заказов авиационного подразделения General Dynamics составил \$ 13,924 млрд. Этот показатель на \$ 720 млрд. меньше, чем на конец второго квартала 2014 года (\$ 14,648 млрд.), и примерно на том же уровне, что и годом ранее (\$ 13,823 млрд.).

В ходе телефонной конференции исполнительный директор General Dynamics Феба Новакович сказала, что в четвертом квартале компания ожидает хороший уровень заказов на всю линейку самолетов Gulfstream, в том числе на недавно анонсированный G500, а в третьем квартале особенно радуют доходы и рост прибыли авиационного сегмента корпорации. «Сейчас клиенты Gulfstream могут выбирать между быстрым получением G450 и G550 или подождать выхода новых продуктов, причем все эти самолеты

могут предложить различный диапазон скоростей, дальности и стоимости», - сказала она. «Прозрачность этого выбора помогает клиентам принять правильное решение».

По словам главы General Dynamics, портфель заказов производителя в третьем квартале увеличился практически для каждой модели. В настоящее время заказы на новые G650 и G650ER принимаются с поставкой в третьем квартале 2017 г., новые G450, G550 и G150 можно будет получить в первом квартале 2016 г., а новые G280 – в третьем квартале 2015 г.

«Пока слишком рано говорить, какие изменения в производстве будут необходимы для внедрения новых самолетов», - сказала она, добавив, что Gulfstream имеет гибкость, которая позволяет сбалансировать ресурсы относительно спроса.

Производство Gulfstream в третьем квартале и за девять месяцев 2014 г.



	Третий квартал		Девять месяцев	
	2013	2014	2013	2014
“Зеленые” поставки				
Большие самолеты	28	32	83	87
Средние самолеты	6	6	16	19
ВСЕГО	34	38	99	106
Оборудованные самолеты				
Большие самолеты	32	25	87	84
Средние самолеты	6	6	16	24
ВСЕГО	38	31	103	108
Поддержанные самолеты	4	3	9	3

Textron отчитался за третий квартал

Концерн Textron Inc. 17 октября 2014 года сообщил о результатах третьего квартала 2014 года. В состав корпорации входят авиапроизводители Cessna Aircraft, Beechcraft (Textron Aviation) и Bell Helicopter.

Как сообщается в отчете корпорации, в третьем квартале 2014 прибыль на одну акцию составила \$ 0,57, что на 62,9% выше показателя прошлого года – \$ 0,35. Общая квартальная выручка компании составила \$ 3,4 млрд., по сравнению с \$ 2,9 млрд. в третьем квартале 2013 года. Beechcraft внес вклад в доход компании в размере \$ 398 млн. Квартальная прибыль концерна составила \$ 293 млн., что на \$ 85 млн. больше, чем в третьем квартале 2013 года.

«В течение квартала в подразделениях Textron Aviation, Industrial и Bell доходы выросли, что в первую очередь отражает успех инвестиций в наши новые продукты и стратегию приобретений», - говорит председатель и главный исполнительный директор Textron Скотт С. Доннелли. «Мы достигли существенного улучшения квартальной рентабельности в Textron Aviation, что отражает более высокие объемы поставок и увеличение производительности. Bell также показал улучшение производительности, что привело к увеличению рентабельности в квартале по сравнению с прошлым годом».

Textron увеличил прогноз по прибыли на одну акцию в 2014 году до \$ 2,05 до \$ 2,15. Кварталом позже компания рассчитывала получить по итогам года от \$ 1,92 до \$ 2,12 на одну акцию.

Textron Aviation

Доходы в Textron Aviation выросли на \$ 487 млн., до \$ 1,083 млрд., на что повлияло приобретение Beechcraft и увеличение поставок бизнес-джетов.

В третьем квартале Textron Aviation поставила 33 новых бизнес-джета, по сравнению с 25-ю самолетами в прошлом году, и 30 турбовинтовых King Air (в прошлом году Beechcraft поставил 26 King Air). По итогам девяти месяцев 2014 года компания поставила 104 бизнес-джета Citation и 82 King Air (за три квартала 2013 года поставлено 77 Citation и 74 King Air).

Textron Aviation получила квартальную прибыль в размере \$ 62 млн. по сравнению с убытком \$ 23 млн. в Cessna годом ранее. Объем портфеля заказов Textron Aviation на конец третьего квартала составил \$ 1,4 млрд., оставшись на уровне второго квартала.

Bell Helicopter

Доходы Bell выросли на \$ 20 млн., до \$ 1,182 млрд.

Продажи увеличились за счет роста объемов производства по программе V-22. Поставки военных H-1 и коммерческих вертолетов в третьем квартале 2014 года снизились.

Вертолетостроитель поставил 12 V-22 и четыре H-1, по сравнению с 10 V-22 и семью H-1 в прошлом году. Гражданской техники в третьем квартале поставлено 41 вертолет, по сравнению с 54 машинами в прошлом году. По итогам девяти месяцев 2014 года Bell поставил 121 коммерческий вертолет, по сравнению со 138 машинами за три квартала 2013 года.

Прибыль подразделения увеличилась на \$ 15 млн. до \$ 146 млн. Объем портфеля заказов Bell на конец второго квартала составил \$ 5,3 млрд., снизившись на \$ 499 млн. по сравнению с концом предыдущего квартала.



Бюджетный VIP-салон

Lufthansa Technik в рамках открывшейся в американском Орландо 67-й выставки NBAA анонсировала свой новый проект «бюджетного» интерьера для самолетов семейств Airbus A320 и Boeing 737 под названием «Executive Shuttle». Как отметили представители немецкой компании, новый концепт был разработан в ответ на увеличение количества запросов от операторов чартерных рейсов, сфокусированных на перевозке небольших групп. В рамках проекта «Executive Shuttle» Lufthansa Technik предлагает разнообразные конфигурации пассажирского салона в пределах приемлемого бюджета, сообщает-

ся в релизе компании. Так, на NBAA клиентам будет предложено 20 различных вариантов салона, от «all business» до более сложных конфигураций с вариантами размещения спальных и ванных комнат.

«Потенциальные клиенты со всего мира все-таки ищут возможности предложить своим гостям эксклюзивный набор услуг, в то же время стоимость интерьера должна оставаться в пределах разумного финансового инвестирования. Мы считаем, что наш концепт отвечает именно этим требованиям. Кроме этого немаловажным фактором является и то, что в

качестве воздушного судна, предназначенного для кастомизации, может служить любой самолет, ранее задействованный на рейсах регулярных авиакомпаний. Airbus A320 и Boeing 737 самые популярные и выпускаемые узкофюзеляжные самолеты в мире и недостатка в них на вторичном рынке не наблюдается», - комментирует старший вице-президент VIP & Executive Jet Solutions (входит в Lufthansa Technik) Вальтер Хеерд.

По мнению компании, наибольший спрос на данный концепт придет из Азии, и поэтому Lufthansa Technik намерена сотрудничать с крупнейшей гонконгской консалтинговой группой Asian Sky Group.

Для самолетов семейства Airbus A320 Lufthansa Technik предложит конфигурации от 20 до 52 пассажиров, для Boeing 737 – от 20 до 56 пассажиров. В компании сообщают, что срок кастомизации лайнеров займет от двух до шести месяцев, в зависимости от выбранного интерьера и сложности работ. Стоимость конкретных предложений в компании не уточняют, ссылаясь на персональный подход к каждому клиенту и расчет финальной стоимости лишь после сдачи и утверждения дизайн-макета.

Для Lufthansa Technik за минувший год это уже второй концепт проект. В мае на женеvской EBACE 2014 компания представила модульную концепцию «Leadership Select», предназначенную также для Airbus A320 и Boeing 737. По словам руководства компании, за время работы на рынке компания накопила большой опыт, который и нашел отражение в этом подходе, – клиенту предлагается выбрать начинку своего самолета из нескольких модульных вариантов. При этом большой ассортимент отделочных материалов и их широкая цветовая гамма обеспечивают эксклюзивность такого салона.



Платформа одна, а самолеты разные

К концу 2014 года на рынке появятся два «новых» турбовинтовых самолета на платформе Beechcraft C90. Так, Nextant Aerospace рассчитывает полностью подготовить к первому полету свой G90XT в начале следующего месяца, а Beechcraft обещает с четвертого квартала предложить клиентам более производительный вариант C90GTx.

Самолет Nextant является восстановленным воздушным судном, сделанным на основе Beechcraft C90. Компания производит на нем установку новой авионики Garmin G1000, двигателей General Electric H75-100, а также делает капитальный ремонт планера. Nextant уже начал принимать заказы на новую модель на шоу AirVenture летом этого года и получил живой интерес к самолету в Северной и Южной Америке.

В течение некоторого времени производитель проводил летные тесты King Air C90A с двигателями Pratt & Whitney Canada PT6A-135, чтобы создать базовый уровень характеристик, с которым будет идти сравнение G90XT. На NBAA в Орlando компания заявила, что первый экземпляр, полностью соответствующий требованиям FAA, практически завершен и будет готов к полету примерно через две недели. Nextant составил



агрессивную программу сертификации, которая должна позволить ввести в строй G90XT в первом квартале следующего года. Дополнительные сертификаты на авионику Garmin и двигатели General Electric должны помочь ускорить этот процесс.

На статической экспозиции NBAA производитель показывает кабину экипажа G90XT. Новая панель приборов представляет собой полный редизайн кабины экипажа, при котором достигнуто снижение нагрузки на пилотов с помощью однорычажного управления двигателями. Управление каждым двигателем реализовано с помощью одного рычага за счет системы электронного контроля Unison Industries для двигателей GE H-серии. Эта система автоматически управляет мощностью двигателя и скоростью вращения винта, а также в полете защищает от превышения крутящего момента и температуры двигателя, имеет автоматическое включение и мониторинг параметров двигателя. Также пилотам будут доступны все современные функции системы Garmin G1000.

Благодаря двигателям GE H75-100 и другим усовершенствованиям, G90XT сможет улучшить летные характеристики и экономические показатели. Двигатели позволяют увеличить взлетный вес и поддерживать номинальную мощность на больших высотах. При этом удельный расход топлива снизится на 10-15%. Максимальная крейсерская скорость ожидается на уровне 273 узла, а дальность с четырьмя пассажирами составит 1240 морских миль (2300 км).

Тем временем Beechcraft Corporation, дочерняя компания Textron Aviation, объявила в рамках NBAA-2014, что с четвертого квартала текущего года предложит обновленную версию самолета Beechcraft King Air C90GTx. В числе изменений – улучшенные взлетные характеристики, лучшие характеристики



управляемости и расширенные возможности для пассажиров.

Новый King Air C90GTx оснащается пропеллерами Hartzell диаметром 96 дюймов (на 6 дюймов больше нынешнего) с саблевидными лопастями. Новый винт дает большую тягу на взлете и в наборе высоты и при этом создает меньше шума. В результате взлетная дистанция уменьшена на 23%, с 2575 футов до 1984 футов. В то же время снижение на 10% посадочной скорости обеспечивает уменьшение посадочной дистанции с высоты 50 футов с 2400 футов до 2160 футов.

В дополнение к новым винтам для улучшения путевой устойчивости и управляемости на низких скоростях в хвостовой части были добавлены два подфюзеляжных кия. Другие усовершенствования включают новые высокоскоростные шины носового шасси и обновления дисплеев авионики Collins Pro Line 21.

Летные испытания и сертификация обновленного самолета были проведены в рамках совместной программы компаний Raisbeck Engineering и Beechcraft.

Avinode с уверенностью смотрит в 2015 год

К выставке NBAA-2014 Avinode выпустил небольшой отчет о перспективах американского и европейского рынков. Шведская компания прогнозирует восстановление активности на чартерном рынке США, которое продолжится и в 2015 году – в следующем году рост количества выполненных рейсов составит 3,5% по сравнению с 2014 годом. Европа также покажет умеренный рост на 1,6%.

Согласно исследованию компании, в 2015 году все регионы США покажут рост чартерного рынка. При этом Юг страны выступит драйвером роста – увеличение рейсов составит 4%, за ним последует Запад с ростом на 3,6%, Северо-Восток вырастет на 3,3%, в то время как Средний Восток на 2,5%.

На выставке NBAA-2014 генеральный директор Avinode Group Никлас Берг сказал: «В этом году чартерный рынок США показал себя очень хорошо, демонстрируя самые сильные результаты после финансового кризиса 2008 года. Мы ожидаем, что к концу 2014 года США покажут самые высокие годовые уровни активности бизнес-авиации, по крайней мере, за последние шесть лет. Появляются новые модели

бизнесов, приобретается больше самолетов, и венчурный капитал возвращается на рынок. Эта тенденция будет продолжаться и в 2015 году, в котором мы предсказываем рост рынка на 3,5%».

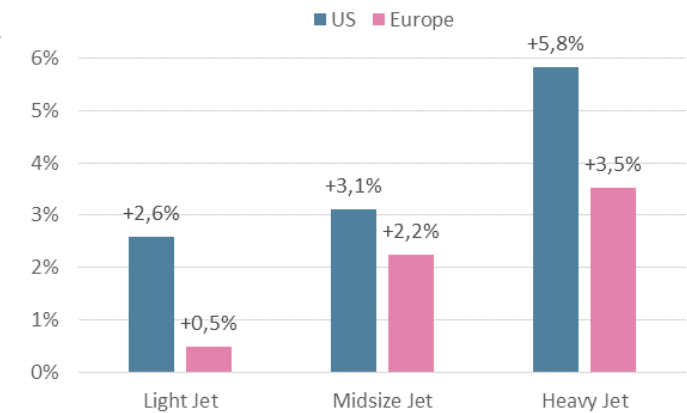
Про ситуацию в Европе Берг сказал следующее: «После шести лет спада мы ожидаем, что европейский рынок, наконец, в 2015 году вернется к положительным уровням, однако рост трафика составит 1,6%. Это совокупная цифра, которая отражает отчетливое разделение между улучшением условий на севере и продолжающимися проблемами на юге. К тому же в регионе сохраняется неопределенность, вызванная геополитическими проблемами между Россией и Украиной. При этом, несмотря на ожидания, что рынок в Европе в следующем году будет улучшаться, все равно, чтобы вернуться к своим докризисным уровням, здесь потребуется больше времени, чем в США».

В 2015 году Avinode прогнозирует, что Северная Европа, где спрос больше связан с деловыми полетами, будет расти на 2,8%. В отличие от этого, в Южной Европе, где активность больше ориентирована на активный отдых и больше зависит от событий в России и Украине, рост трафика составит всего 0,8%.

В категории легких бизнес-джетов, в которую Avinode причисляет самолеты начального уровня, легкие и суперлегкие, в 2015 году количество рейсов в США вырастет на 2,6%, в основном за счет увеличения активности бизнес-джетов начального уровня на 12,5%. В Европе трафик этой категории вырастет лишь на 0,5%, при этом легкие самолеты продолжают терять долю, что компенсируется ростом активности самолетов начального уровня на 3,3%.

Среднеразмерные джеты (средние и суперсредние) покажут в следующем году рост трафика США и Европы соответственно на 3,1% и 2,2%.

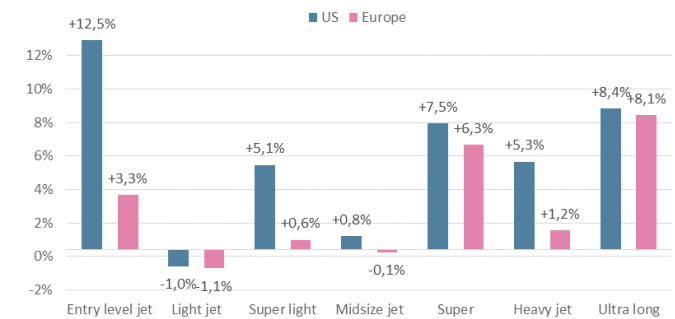
YoY Change 2015 vs 2014



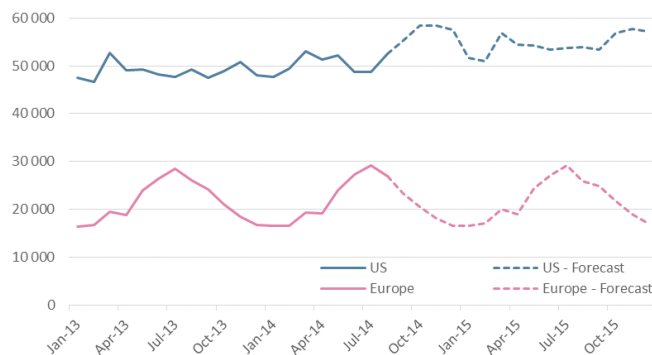
В категории тяжелых самолетов (тяжелые и ультрадальние бизнес-джеты) количество рейсов вырастет на 5,8% в США и 3,5% в Европе. В основе этого роста – активность самолетов ультрабольшой дальности, которые будут летать больше на 8,4% в США и на 8,1% в Европе.

Годовой прогноз деловой авиации Avinode основывается на исторических данных, прогнозах экономического роста, поставках самолетов и прогнозе спроса, базирующихся на трендах системы Avinode Marketplace.

YoY Change 2015 vs 2014



BizJet Charter Flights per Month



Bombardier поменял цифры

19 октября 2014 года на специальном мероприятии в преддверии выставки NBAA-2014 компания Bombardier объявила о новом представителе в семье бизнес-джетов Challenger. Challenger 650, созданный на базе 605-й модели в партнерстве с NetJets, получил новую авионику, обновленный салон и более мощные двигатели.

На фоне последних анонсов (Gulfstream G500/600 и Dassault Falcon 5X и 8X) эксперты ждали от канадского производителя ответных шагов. Но по словам представителей производителя, обновленный Challenger 650 будет «играть на поле» Falcon 2000LXS.

Challenger 650 получил авионику Rockwell Collins Pro Line 21, которая включена в архитектуру комплекса бортового оборудования Bombardier Vision. Среди новой функциональности – новый мультирежимный погодный радар и система синтетического обзора, данные с которой отображаются на коллиматорном индикаторе Head-Up Display.

Bombardier также получит более мощные двигатели



GE Aviation CF34-3B, имеющие взлетную тягу 9220 фунтов (4200 кг), что на 5% больше по сравнению с базовой версией. Это позволит самолету пропорционально увеличить полезную нагрузку при взлете с коротких взлетно-посадочных полос. При этом дальность по сравнению с 605-й моделью не изменилась и составляет 4000 миль (7400 км).

Но основное отличие от предыдущей модели Challenger 605 «кроется» в пассажирском салоне. Как и в случае с Challenger 350, партнером в разработке нового салона выступил NetJets. Развлекательная система получила 24 дюймовый монитор в переборке в качестве стандартного оборудования, а также систему воспроизведения контента высокой четкости.

Bombardier также установит в салоне новые, более широкие кресла с полноразмерными подголовниками. Камбуз обновляется на 70%, и его оборудование может обслужить одновременно до 12 пассажиров.

Обновление повысит цену по сравнению с Challenger 605 на \$ 500 тысяч до \$ 32,35 млн. Новая авионика уже проходит летные испытания, а тесты с двигателями и новым салоном начнутся позже. Первая поставка запланирована на второй квартал 2015 года. Стартовым заказчиком стала компания NetJets, которая перевела твердый заказ 25 самолетов Challenger 605, сделанный 11 июня 2012 года, в заказ на новый бизнес-джет, который получит обозначение Signature Series.

Honeywell прогнозирует небольшой рост

В своем 23-м ежегодном прогнозе развития отрасли бизнес-авиации компания Honeywell прогнозирует с 2014 по 2024 годы поставку 9450 новых бизнес-джетов на сумму \$ 280 млрд.

В отчете 2014 года отражается увеличение общей стоимости бизнес-джетов на 7-8% относительно прогноза 2013 года. Этому будет способствовать сочетание таких факторов, как незначительное увеличение поставок (на 50 самолетов относительно прошлого прогноза), рост цен и смещение спроса в сторону больших бизнес-джетов.

Honeywell прогнозирует в 2014 году поставку от 650 до 675 новых самолетов, то есть несколько больше, чем в прошлом году. Рост поставок ожидается во многом благодаря некоторому восстановлению спроса, а также вводу в строй новых моделей.

Методология исследования Honeywell основывается на информации из нескольких источников, включая макроэкономический анализ, планы производителей самолетов и экспертные мнения. Honeywell также использовал информацию, собранную в интервью, проведенных с более 1500 операторами бизнес-джетов по всему миру. Выборка является репрезентативной по всей отрасли в плане географии, эксплуатации и составу парка.

В своем обзоре Honeywell обнаружила, что 23% принявших участие в исследовании операторов планируют купить новые бизнес-джеты для своих флотов в течение следующих пяти лет либо в качестве замены, либо в дополнение к текущему флоту. Однако это самый низкий результат за последние четыре года и сравним с уровнем 2006 года. Из общего объема планируемых к покупке новых бизнес-джетов 19% будут получены к концу 2015 года, в то время как 14%

Regional demand



и 22% планируется получить в 2016 и 2017 годах соответственно.

Несмотря на более низкие общие ожидания приобретения самолетов, операторы продолжают фокусироваться на воздушных судах с большим салоном от суперсредних до ультрадальних и бизнес-лайнеров. Это подразумевает, что данные типы самолетов внесут основную часть стоимости поставок до 2024 года. На эту группу самолетов придется более 75% всех расходов на новые бизнес-джеты в ближайшей перспективе. А в период до 2024 около 60% поставок придется на такие самолеты и около 85% общей стоимости.

Другим примечательным результатом прогноза 2014 года является улучшение уровня заинтересованности компаний к самолетам среднего и малого размера при планировании покупки. В то время как модели с большим салоном пока еще занимают наибольшую

долю в планах покупок, впервые за несколько лет модели среднего и малого размеров восстанавливают свою долю. Это может улучшить перспективы популярных моделей, находящихся в производстве, но также операторы высказывают сильную заинтересованность в новых, только вышедших моделях или готовящихся к вводу в строй.

Исследование предпочтений покупателей по регионам мира показало зависимость от зрелости рынков, экономической ситуации и других факторов. Развивающиеся рынки в целом показывают более высокие, но исторически более изменчивые уровни спроса и более выраженное предпочтение к крупным воздушным судам, тогда как традиционные рынки уже справились с экономической нестабильностью и политической неопределенностью. Тем не

продолжение

менее, именно на ключевых развивающихся рынках был сформирован недавний рост отрасли, как по заказам, так и по составу портфеля.

В этом году Honeywell зафиксировал перераспределение в краткосрочной перспективе региональных долей рынка. Общий прогнозируемый уровень спроса в Северной Америке немного снизился, но все равно занимает самую большую долю - около 59%. Но здесь только 22% респондентов заявили о планируемых покупках, что на 6% ниже прошлого года и находится примерно на общемировом уровне. Ожидания покупок в Европе, втором по размеру рынке в мире, в этом году выросли до 31%, и в настоящее время возвращаются на уровень 30-33%, наблюдаемый в трех исследованиях до 2013 года. По оценкам экспертов компании, в опросе 2014 года доля Европы в мировом спросе также вернулась в соответствии с «нормой» на уровень 18%. Но европейские операторы по-прежнему борются со слабым спросом и политической напряженностью.

Однако эксперты отмечают, что в текущей обстановке оптимизм операторов несколько удивителен. Россия, которая поддерживала регион до 2013 года сильными амбициями по покупке самолетов, в опросе этого года снизила «аппетиты». Эксперты связали это с расширением западных санкций в связи с кризисом на Украине. Однако исследователи Honeywell отмечают, что количество российских респондентов в опросе этого года было снова незначительным, и поэтому такие выводы нельзя считать достоверными. Сравнение запланированных сроков поставок бизнес-джетов в Европу указывает на диспропорции спроса в ближайшие три года: около 20% респондентов ожидают поставку до 2015 года, 13% – в 2016 и более 30% – в 2017.

Honeywell впервые начал отдельно рассматривать страны БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай) в 2011 году. В прошлом году 42% участников опроса из этих стран сообщили о планах приобретения самолетов. А в 2014 году только 29% планируют покупки, но все равно такой результат выше среднемирового показателя в 23%. Из стран БРИК только Бразилия осталась «верна» планам новых приобретений, а остальные снизили ожидания. В целом страны БРИК по-прежнему сохраняют относительно сильный краткосрочный профиль спроса на ближайшие два года.

Эксперты Honeywell также исследовали рынок авиaperевозок. В течение прошлого года темпы восстановления улучшилась, но все равно пока динамика остается разнонаправленной. Большую часть позиций, потерянных бизнес-авиацией во время рецессии 2009 года, еще предстоит вернуть, но в 2014 году наблюдаются умеренные улучшения в международном трафике и активности в США.

Тем не менее, компания считает, что перспективы улучшения летной активности в ближайшем будущем остаются неясными. Honeywell ожидает рост трафика на рынке США в этом году на 5-6%, и в значительной мере он обусловлен увеличением международных полетов и относительно сильными показателями чартерных перевозок. 2015 год также должен показать рост на уровне этого года.

Европейская активность в 2014 году, не включая Россию, сократится примерно на 1%. На самом деле, в этом году международные рейсы немного выросли. В 2015 году ожидается умеренный рост, что частично будет вызвано возможным улучшением экономических перспектив в Западной и Центральной Европе, но остальные регионы континента останутся в минусе из-за продолжающейся политической напряженности в России и на Украине.

Honeywell Global Business Aviation Forecast



Аудит воздушного судна: виды и особенности

Владение частным самолетом влечет за собой ежемесячные затраты на его содержание. Аудит самолета проводится для того, чтобы распоряжаться воздушным судном с минимальными финансовыми потерями, оптимизируя свои расходы. Какие особенности у каждого вида аудита?

На что следует обратить внимание, планируя оценку воздушного судна в нашей стране? Как эффективно провести подобную проверку? На все эти вопросы по традиции отвечает управляющий директор компании Jet24 Павел Захаров.



Какие виды аудита воздушного судна (ВС) существуют?

Есть несколько типов аудитов ВС. Условно можно поделить их на две группы: первая – это юридический, технический аудит, вторая – финансовый, эксплуатационный. У каждого из них свои особенности и предназначения. Технический аудит – это проверка технического состояния самолета специалистами, которые выезжают для этого на место базирования судна. Финансовый аудит – это анализ стоимости оказанных услуг, расходов на самолет по всем существующим статьям, возможности подтверждения определенных затрат и их сопоставление с рыночными ценами и т.п.

В каких случаях инициируют проведение аудитов?

Проводить аудиты необходимо как при покупке, так и при продаже воздушного судна, ведь для понимания

целесообразности ценообразования нужна всесторонняя оценка самолета. Что касается владельцев самолетов, то в 99% случаев они занимаются своими активами не лично, а через управляющую компанию или авиакомпанию. Поэтому им необходимо периодически проверять и техническое состояние самолета, и финансовые расходы на него.

Какие последствия имеют выявленные в ходе аудиторской проверки недостатки?

По итогам эксплуатационного аудита, собственнику зачастую удается сократить расходы за счет оптимизации средств. А результаты технического аудита могут стать особым предметом для торгов при продаже судна, ведь в случае, если инспектор обнаружил какие-то недостатки у самолета, то расходы по их устранению либо берет на себя владелец, либо снижается цена судна для того, чтобы покупатель смог сделать ремонт.

Как часто стоит организовывать аудиты?

Технический аудит (или инспекция воздушного судна) необходимо проводить раз в год. Чаще всего он проводится при покупке/продаже самолета. На время подобных сделок актуален и юридический аудит. Эксплуатационный аудит во многом зависит от частоты полетов, сложности актива и оператора, управляющего воздушным судном. Финансовый аудит может проводиться и ежеквартально, и раз в полгода, и ежегодно. В любом случае, профессиональная управляющая компания может подобрать оптимальную схему проведения аудитов для своего клиента. При этом всегда стоит иметь под рукой стороннюю организацию, которая в случае необходимости проверит и управляющую компанию, чтобы быть уверенным, что средства расходуются по назначению.

Что позволяет провести аудит максимально эффективно?

Чем больше информации – тем результативнее аудит. Первоочередные требования для качественной проверки: свободный доступ к самолету (желательно, чтобы он стоял в специальном ангаре), ко всей его текущей документации – для юридического и финансового аудита. На эффективность технического аудита напрямую влияют возможности, которые предоставляются инспекторам. У них должны быть все условия для того, чтобы сделать доскональную оценку самолета. Результативность аудита в любом случае зависит от экспертного уровня самого аудитора. Также стоит понимать, что при покупке самолета лучше переплатить лишние несколько тысяч евро за качественную проверку, чем получить в итоге «кота в мешке».

Каким образом лучше организовать аудит для российских владельцев?

Вообще, для лучшего результата стоит нанять как российскую аудиторскую компанию, так и международную.

Есть ли какие-то особенности проведения аудитов на российском рынке бизнес-авиации?

Любую компанию, которая отвечает за управление таким активом как самолет, нужно очень четко контролировать. Ведь мы, по сути, имеем дело с «закупками». А учитывая российский менталитет, подобное место работы – самое «лакомое», здесь всегда есть скрытые доходы, «откаты» и т.п. Так что, если вы не хотите переплачивать, то проверять надо всех и всегда.

In Focus: FBO «Пулково-3»

VizavWeek продолжает серию материалов, посвященных работе отечественных FBO. Цель публикаций – не просто подробный рассказ о комплексах и перечнях услуг, а подробная инструкция для пользователей, которая поможет беспрепятственно ориентироваться не только пассажирам, но и операторам и владельцам воздушных судов.

Сегодня наш рассказ о самом молодом и современном FBO в России – комплексе компании «ДжетПорт СПб» - Центре Бизнес Авиации «Пулково-3», который был открыт в марте 2013 года.

Локация

Центр Бизнес Авиации «Пулково-3» расположен на территории одноименного аэропорта. Аэродром «Пулково» относится к классу А, зарегистрирован в государственном реестре гражданских аэродромов Российской Федерации, имеет Свидетельство о государственной регистрации и годности аэродрома к эксплуатации № 60, подтверждающее пригодность аэродрома для международных полетов. Аэродром имеет две параллельные независимые взлетно-посадочные полосы с искусственным покрытием (76 взлетно-летных операций в час), систему магистральных, соединительных и вспомогательных рулежных дорожек, восьмую категорию по уровню требуемой пожарной защиты. Длина взлетно-посадочных полос 3397 и 3780 метров. В аэропорту Пулково операции взлета и посадки могут осуществляться независимо от метеословий. Режим работы 24/7. Аэропорт неслотуемый.

Центр Бизнес Авиации «Пулково-3»

Общая площадь территории Центра Бизнес Авиации «Пулково-3» — 100 000 кв.м., на которой располо-



жены перрон № 6 с более чем 30 местами стоянок, здание пассажирского терминала и прочие объекты инфраструктуры.

Пассажирский терминал Центра Бизнес Авиации «Пулково-3» оснащен всем необходимым и позволяет максимально удовлетворить потребности клиентов, предоставляя услуги на высочайшем уровне. Общая площадь терминала составляет 4000 кв. м., а пропускная способность до 1500 пассажиров в сутки.

Не стоит скрывать, что пассажирский терминал «Пулково-3» построен с большим запасом на будущее. Весь процесс, начиная от высадки пассажира около терминала и заканчивая посадкой в воздуш-

ное судно, занимает чуть более 5 минут. На первом этаже рядом со стойками регистрации располагается большой холл для встречающих и провожающих. Здесь же крупнейший и один из лучших ресторанных провайдеров – компания GinzaProject, оформила современный бар с многочисленным ассортиментом закусок и напитков. Также к услугам клиентов на выбор блюда мировых кулинарных школ. После начала работы по международным направлениям в терминале появился и магазин DutyFree, ассортимент которого существенно отличается от «класси-

продолжение

ческих» беспрошленных магазинов наличием исключительно брендовых товаров.

При строительстве комплекса большое внимание в первую очередь было уделено пассажирам рейсов бизнес-авиации, время которых расписано по минутам. На первом этаже располагаются специальные комнаты для проведения деловых переговоров и встреч, оборудованные всем необходимым. Во всем терминале работает Wi-Fi с возможностью свободного подключения любым гостем. Не забыли в «Пулково-3» и про экипажи, для которых в терминале оборудованы специальные Briefing Room и комната отдыха экипажей.

На втором этаже пассажирского терминала ЦБА «Пулково-3» разместились офисные помещения служб, администрации и руководства, что позволяет в оперативном режиме контролировать все процессы в терминале.

Зачастую в России, при анонсировании того или иного проекта строительства нового бизнес-терминала, склоняются к типовому решению. В ЦБА «Пулково-3» отлично понимают, что окупаемость комплекса варьируется от 15 лет (при инвестициях более 2 млрд. руб.), поэтому основным направлением работы в компании считают привлечение постоянных клиентов. В связи с этим, при разработке внутреннего пространства терминала за основу были взяты качество и комфорт. При проектировании интерьера были учтены долговечность и качество отделочных материалов. Все напольные покрытия и материалы для отделки стен приобретены у ведущих европейских поставщиков, а дизайн-ателье превратило пассажирский терминал в один из самых красивых в стране. Пассажирский терминал «Пулково-3» получился светлым, объемным и многофункциональным.



Перрон

Сейчас «Пулково-3» располагает 30 стоянками для воздушных судов различных типов и классов. При этом три, так называемых «парадных» стоянки, позволяют расположиться самолетам (например, Boeing Business Jet или Bombardier Global 6000) в непосредственной близости, в нескольких метрах, от входа в терминал. Общая площадь перрона составляет более 60 000 кв. м.

Ангарный комплекс

Весной 2014 г. состоялся ввод в эксплуатацию ангар-

ного комплекса Центра Бизнес Авиации «Пулково-3», что позволило расширить перечень услуг для рейсов бизнес авиации: оказывать услуги по предоставлению дополнительных мест стоянок в ангаре. Ангарный комплекс, состоит из 3-х секций, площадь каждой из которых составляет 2500 кв.м. Каждая секция способна принимать по одному ВС типа Boeing 737-900 или 5 ВС типа Challenger 605. Высокое качество структуры стального здания защитит воздушное судно от холодов в зимнее время и от

продолжение ►

прямых солнечных лучей в летнее время, а также позволит в комфортных условиях обслуживать и проводить необходимые работы, независимо от времени года и погодных условий.

Преимущества хранения воздушного судна в ангаре: повышение уровня безопасности полетов; повышение остаточной стоимости воздушного судна при продаже; продление ресурса воздушного судна; отсутствие необходимости противообледенительной обработки воздушного судна в зимний период.

Для операторов и владельцев воздушных судов

Слот для полетов в Центр Бизнес Авиации «Пулково-3» возможно получить за час. Если речь идет о частном полете, то в течении 30-40 минут компания предоставляет ответ о возможности выполнения

рейса. Если речь идет о чартерном рейсе через основной терминал аэропорта «Пулково», то желательно заявку подавать за сутки, так как необходимы ряд согласований со службами аэропорта ввиду загрузки терминала и иных факторов. В случае изменения графика полетов, необходимо проинформировать компанию за час, получение новых слотов также занимает не более часа. В состав производственно-диспетчерской службы входит ряд специалистов, отвечающих за различные направления деятельности службы. По запросу диспетчера специалисты ПДС запросят слот, составят и подадут план полетов, забронируют гостиницу, организуют трансфер и визовую поддержку для экипажей, примут заказ на предоставление бортового питания и заправку авиационным топливом. Супервайзер «ДжетПорт СПб» в минимально-возможный срок организует наземное обслуживание воздушного судна и экипажа.

Вопросы, связанные с процедурами предоставления парковки и сверхнормативной стоянки, также согласовываются в оперативном порядке и не займут много времени. Стандартный пакет наземного обслуживания включает в себя обслуживание воздушного судна на перроне и ряд иных опций по усмотрению клиента, от заказа гостиницы до доставки бортпитания на борт. По требованию клиентов предоставляются и иные услуги.

Центр Бизнес Авиации «Пулково-3» также предоставляет услугу вертолетного трансфера «вертолет-джет», которая в настоящее время набирает популярность. При выполнении внутренних рейсов сама процедура занимает считанные минуты, при международных рейсах – пассажиры немного «задерживаются» в терминале для прохождения пограничных и таможенных формальностей, после чего продолжают полет.

