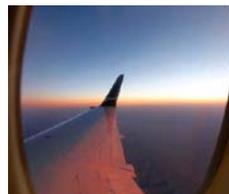




На текущей неделе, как бы в продолжение прошедшей HeliRussia, приятные новости поставляли нам вертолетные производители. Пожалуй, впервые в отечественной истории зарубежный авиапроизводитель сумел поставить в Россию в течение месяца такое количество вертолетов. Речь идет о Bell Helicopter и восьми машинах, переданных отечественным заказчикам в мае текущего года. Это, безусловно, прорыв на российском рынке, и как обещают представители компании, темпы поставок они снижать не намерены.

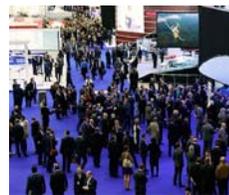
А Eurocopter сразу же по окончании московской вертолетной выставки отправился в демо-тур на EC 130T2 к нашим ближайшим соседям - в Украину. И судя по отзывам многочисленных приглашенных гостей, вызвал настоящую эйфорию не только среди профессиональных пилотов, которые по достоинству оценили летные характеристики вертолета, но и потенциальных владельцев, для которых важны и эксплуатационные качества.

А новые данные по европейскому парку бизнес-джетов, опубликованные на этой неделе, ярко проиллюстрировали тенденцию роста количества деловых самолетов в России за последний год. В целом, по количеству самолетов мы немного подросли и впервые вошли в Топ 10 с 162 самолетами, что на 4% больше чем в 2011 году. А лидеры остались прежними: Германия (691), Великобритания (588) и Франция (420). Правда здесь прирост более скромный и варьируется в районе 2%. Есть в этой ситуации один позитивный момент. Впервые за пять лет мы наблюдаем рост поставок новых самолетов с включением их в национальный реестр.



Air Partner против NetJets Europe

Компания Conklin & de Decker опубликовала исследование карточных продуктов операторов бизнес-авиации. В частности, в исследовании были рассмотрены предложения двух европейских грандов этого бизнеса – Air Partner и NetJets Europe **стр. 15**



ОНАДА отработала за всех

В рамках прошедшей в Женеве выставки EBACE-2013, помимо проведения рабочих собраний и встреч, Ассоциация приняла участие в нескольких масштабных мероприятиях **стр. 19**



EC130 T2 посетил Украину

Eurocopter провел в России и на Украине демо-тур однодвигательного вертолета EC130 T2. Новинка продемонстрировала улучшенные летные характеристики, неизменно собирая восторженные отзывы **стр. 20**



Почти сверхзвуковой

Компания Saker Aircraft сообщает, что разрабатываемый ей персональный самолет S-1 будет иметь максимальную скорость 0,99 М. И выглядит он как боевой истребитель **стр. 22**



КАЖЕТСЯ, МИР СТАЛ МЕНЬШЕ

Gulfstream G650

Ударный май

Как сообщили BizavNews в Министерстве Транспорта Канады, американский производитель Bell Helicopter в мае текущего года поставил российским заказчикам восемь вертолетов - пять Bell-429 и три Bell-407GX. При этом два вертолета Bell-429 поставлены в медицинской конфигурации и будут эксплуатироваться в Санкт-Петербурге.

В настоящее время в России работает два официальных представителя Bell Helicopter: Jet Transfer и Heli-Drive.

Напомним, что в конце декабря 2012 года компания Jet Transfer, официальный представитель по продажам Bell Helicopter в России и Украине, и Heli-Drive договорились о стратегическом сотрудничестве для

продвижения на рынок продукции Bell Helicopter. В рамках сотрудничества двух компаний предусмотрены различные направления деятельности, в том числе и продажа популярных моделей вертолетов, таких как Bell-407GX и, ставшего самым востребованным вертолетом в России, Bell-429.

Позже, в марте 2013 года, Bell Helicopter объявил о назначении Санкт-Петербургской компании Heli-Drive новым независимым торговым представителем в России, отвечающим за продажи вертолетов Bell Helicopter в северо-западном регионе России.

Появление второго дилера напрямую сказалось на количестве поставляемых вертолетов в Россию, что ярко иллюстрируют итоги мая 2013 года.



Тел./Факс: +7 (812) 704-3461
Моб.: +7 (964) 342-2817

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

Легкомоторные – на проверку

Российские авиакомпании, в парке которых есть легкомоторные самолеты, скорее всего, будут проходить комплексные межведомственные проверки с целью обеспечения безопасности пилотов и пассажиров, сообщили в Роструде.

«Совместный надзор со стороны Минтранса России, Минсельхоза России, МЧС России, Росавиации, Роструда позволит привести деятельность организаций, оказывающих услуги с использованием легкомоторной авиации, в соответствие с действующим законодательством и обезопасит их работников», - заявили в Федеральной службе по труду и занятости.

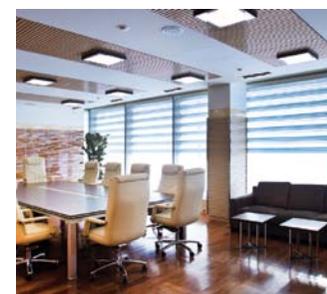
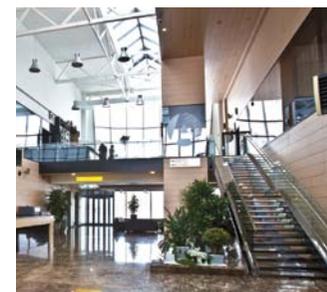
Как отмечают в ведомстве, решение подготовить предложения о комплексном межведомственном надзоре было принято на днях на состоявшемся в Роструде совещании, в котором принимали участие

представители управления внутренней политики администрации президента, Генпрокуратуры, Минтранса, Минтруда, министерства сельского хозяйства РФ, Национального центра управления в кризисных ситуациях, Федеральной службы в сфере транспорта, Федерального агентства воздушного транспорта, а также представители органов исполнительной власти регионов.

«Участники межведомственного совещания приняли решение подготовить доклад о ситуации с использованием легкомоторной авиации и предложить провести комплексные проверки организаций и предпринимателей, использующих летательные аппараты данного типа», - сообщили в Роструде. Поводом для такой оценки ситуации стала гибель с 15 мая по 3 июня четырех пилотов и двух пассажиров легкомоторных самолетов.



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

Британцы активнее всех в Европе приобретают бизнес-джеты

В то время, как многие британцы в годы экономического кризиса в прямом смысле слова затягивали пояс потуже, продажа частных самолетов в Великобритании выросла на 50%. С 2007 по 2011 в Великобританию было поставлено 323 новых бизнес-джета. По этому показателю (темпы поставок) страна является лидером в Европе, и хотя суммарный парк бизнес-джетов в Германии (по количеству самолетов страна является крупнейшей в отрасли) на сегодняшний день составляет 621 бизнес-джет, против 501 в Великобритании, эксперты считают, что лидер может смениться уже в начале 2015 года.

По мнению аналитиков, такая ситуация сложилась благодаря двум факторам, главный из которых – переоценка роли деловой авиации в деятельности компаний. При этом основная доля «новичков» на

рынке, приходится не на крупные международные корпорации, а на компании, которые по европейским меркам относятся к средним или даже небольшим. Многие топ-менеджеры компаний все активнее пропагандируют возможности деловой авиации, как действительно эффективного механизма ведения бизнеса. Шон Вик из Beechcraft International Services Company объясняет, что использование деловых самолетов даже небольшими компаниями существенно экономит время, а значит, в течение только одного дня можно решить множество важнейших вопросов для бизнеса.

«Лично я неоднократно проводил эксперимент для тех скептиков, которые считают, что полеты на бизнес-джетах – транжирство и ханжество. В течение двух дней, мне необходимо было побывать

в четырех странах, но при этом воспользоваться услугами регулярных перевозчиков. И что в итоге? Да, пассажиром, например бизнес-класса, возможно, летать намного дешевле, но на конечном счете я получил следующую картину: постоянные задержки рейсов, очереди в аэропорту, да и трансфер сыграли со мной злую шутку. Их четырех запланированных мест, я попал только в три. А теперь представьте, что это реальный бизнес. На бизнес-джете я бы все свои дела смог бы решить за один день. Переведите это в цифры упущенной выгоды (и это при сильнейшей конкуренции в Европе во всех сегментах экономике), вы сами ответите на вопрос – что выгоднее?», делится своими размышлениями г-н Вик.

А второй фактор, где-то даже лестный для нас, рост количества миллиардеров, преимущественно с российскими корнями (здесь эксперты не выделяют граждан Великобритании и «неграждан»), которые очень охотно оформляют «британскую прописку» для своих бизнес-джетов. Это происходит как на прямую, так и с помощью постановки самолетов под оперативное управление островных операторов. За три года количество таких самолетов составило до четверти от общего парка (без учета турбовинтовых самолетов). Однако в компании NetJets, все же считают, что приток бизнес-джетов с «российскими» корнями в Великобританию формальность, так как в основном они будут летать из России, и Лондон далеко не главный пункт маршрута в их расписании.

Но все же борцы за статистику потирают руки. Если данная тенденция сохранится, то прогноз по количеству бизнес-джетов оправдается, а значит экономика Великобритании получит не только статус самой «деловой» в Европе, но и весьма реальные финансовые поступления.



Российский парк бизнес-джетов подрос

На прошлой неделе стали доступны последние данные о состоянии парка европейских бизнес-джетов. В целом, за последний год картина кардинально не изменилась, и лидеры по количеству деловых самолетов остались теми же, а изменения произошли в середине и конце списка.

Как и в 2012 году, лидером по количеству зарегистрированных самолетов бизнес-авиации является Германия с 691 самолетом против 675 годом ранее. Далее, усиленно пытаясь догнать лидера, идет Великобритания с 588 самолетами (в 2012 году бизнес-джетов в Англии было 618, но большое количество самолетов британских владельцев было переведено в иностранные реестры, и по этому показателю страна занимает первое место). А третье место традиционно занимает Франция – 420 самолетов, что практически равно показателю 2012 года.

Россия, наконец-то вошла в первую десятку европейских стран с общим парком в 162 самолета (рост 4%). При этом, мы смогли обойти практически все скандинавские страны и вплотную приблизились к Испании и Португалии (179 и 165 соответственно).

А новые цифры по парку воздушных судов, аффилированных с российскими владельцами, выглядят весьма впечатляющими – по оценкам различных экспертов, их суммарное количество составляет от 495 до 515 машин.

Наибольшее сокращения парка воздушных судов (продажа и перевод в зарубежный реестр) наблюдалось, помимо Великобритании, в Швейцарии (за год 26 бортов), Украине и Италии (по 7 бортов), а также Греции (6 бортов). А наибольшее количество новых самолетов в прошлом году было приобретено Германией и Австрией – по 16 самолетов. По количеству турбовинтовых самолетов лидерство вновь осталось за Германией (226), затем идут Франция (189) и Великобритания (175). Россия с 31-м турбовинтовым самолетом занимает скромное 16-е место.

Всего по состоянию на май 2013 года в Европе эксплуатируется 4073 самолета, из которых на долю турбовинтовых самолетов приходится 1250 машин, а на реактивные самолеты – 2823. 49 бизнес-лайнеров обслуживают первых лиц государств.



Jet Transfer
BUSINESS AVIATION

Bell Helicopter Your Mission: save lives
A Textron Company

Jet Transfer -
официальный представитель
Bell Helicopter
в России и на Украине

+7 (903) 969 56 03
www.bellhelicopter.jettransfer.ru

ОНАДА приглашает на Jet Expo 2013

12-14 сентября 2013 года в Москве на территории Центра деловой авиации Внуково-3 пройдет 8-я международная выставка деловой авиации JetExpo 2013. В этом году, уже традиционно, Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации представляет в рамках выставки коллективный стенд. Программа Operator & Broker Project – это уникальная возможность представить компанию на важнейшем ежегодном событии отрасли для тех, кто только начинает развивать свой бизнес. Также это практичное решение иностранных участников, не планирующих большие стенды.

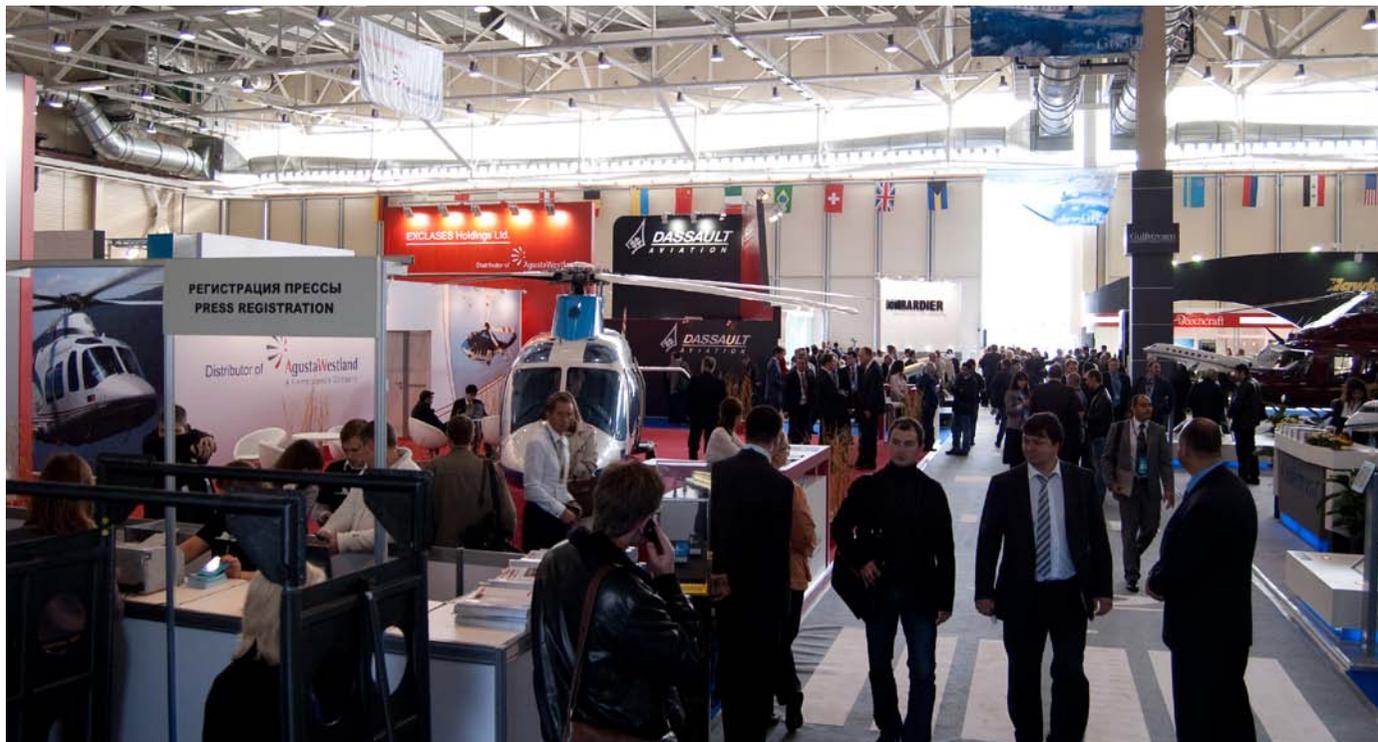
Ряд компаний уже подтвердили свое участие, но у

всех желающих еще есть возможность выбрать место и принять участие в проекте.

Как и в прошлые годы, все члены ОНАДА, участвующие в JetExpo в рамках коллективного стенда, получат скидку на участие в размере 20%.

Также по традиции, во второй день выставки, 13 сентября, в зоне стенда ОНАДА проведет фуршет и розыгрыш призов. На мероприятие приглашаются все члены ОНАДА, участники выставки, партнеры и друзья ассоциации.

Коллективный стенд ОНАДА на JetExpo 2013



Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации
RUBAA
Russian United Business Aviation Association

II БАЛТИЙСКИЙ ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

1-2 августа 2013 года,
Юрмала, Латвия
Hotel Jurmala SPA
под эгидой ОНАДА

www.bbaf.aero

Airbus Corporate Jet Centre хорошо начал год

Airbus Corporate Jet Centre (ACJC), подразделение Airbus Corporate Jets, занимающееся разработкой и установкой пассажирских салонов в VIP-конфигурации и по индивидуальным заказам, сообщает о весьма успешной работе, проделанной с начала 2013 года. Как говорится в официальном сообщении ACJC, с начала года компания подписала ряд договоров на комплектацию интерьеров и на услуги текущего ТОиР с клиентами из Азии и Ближнего Востока (компания традиционно не раскрывает своих заказчиков).

Основная часть соглашений касается планового технического обслуживания и обновления интерьеров. Все чаще клиенты заказывают дополнительное оборудование, включая современную систему связи на основе решения Satcom SBB (Swift Broadband), которая оснащается высококачественными Wi-Fi телефо-

нами. Также среди заказчиков пользуется спросом система развлечений в полете – самолеты могут быть оснащены видеосистемой высокой четкости на основе интерфейса HDMI, которая позволяет пассажирам наслаждаться высочайшим качеством изображения 1080p на 52-дюймовом экране в VIP-зонах и в передней гостиной.

Также ACJC сообщает, что в марте текущего года ей удалось выиграть тендер на проведения технического обслуживания самолета, принадлежащего Президенту Украины (Airbus ACJ319). Аналогичные тендеры в течение марта-мая были выиграны еще по трем контрактам. А в конце июля 2013 года ACJC приступает к работе по установке дополнительных топливных баков на лайнере Airbus ACJ319, и параллельно на самолете будет производиться монтаж интерьера (клиент с Ближнего Востока). В настоящее время в различных стадиях готовности в ACJC находятся четыре самолета, передача которых состоится в конце 2013 – начале 2014 года.

По мнению руководителя отдела продаж ACJC Жерома Феразана (Jérôme Ferasin), благодаря этим заказам компания сделала большой задел по контрактам, что позволит ей оставаться лидером на рынке услуг комплектации и ТОиР. «Владельцы и операторы наших корпоративных самолетов уже оценили качество, надежность и поддержку семейства наших авиалайнеров. Но мы также признаем, что заказчики имеют разные потребности, и Airbus Corporate Jets помогает нам лучше и более ответственно решить эти задачи. Сейчас мы имеем возможность предоставлять услуги владельцам самолетов, зарегистрированных в Европе, Арубе, Азербайджане, Бахрейне, Бермудах, Каймановых островах, Катаре, Саудовской Аравии, Украине и недавно России», отметил г-н Феразан.



Форум деловой авиации

6-я международная конференция
11 сентября 2013 года, Москва



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

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- Спрос на услуги деловой авиации в России и мире
- Совершенствование нормативной базы
- Развитие наземной инфраструктуры и ТОиР воздушных судов ДА
- Сочи 2014 — порядок приема рейсов ДА в период Олимпиады

К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШАЮТСЯ

Операторы деловой авиации, представители производителей воздушных судов, аэропортов и хэндлинговых компаний, поставщиков продуктов и услуг для отрасли, представители государственных органов.

СКИДКИ при регистрации до 5 августа 2013 года.

Контакт: Дмитрий Степанов, руководитель проекта,
+7 965 118-71-75, d.stepanov@ato.ru

WWW.EVENTS.ATO.RU

DART усиливает присутствие в России

Компания DART Aerospace (Канада) усиливает своего присутствие на территории России и в странах СНГ за счет партнерства с компанией «Хелиатика» – нового дистрибьютора продукции DART Aerospace в данном регионе.

В рамках дистрибьюторского соглашения компании DART и «Хелиатика» начали процедуру одобрения Межгосударственным авиационным комитетом основных продуктов DART. Первый этап сертификационных работ предполагает одобрение опционального оборудования для вертолетов семейства AS350 компании Eurocopter, а именно дополнительного топливного бака, посадочных пятков и съемных подвесных корзин.

Компания «Хелиатика» также авторизована на продажу более 5000 наименований инструментов и оборудования для обслуживания вертолетов крупнейших западных производителей, включая мобильные наборы для инспекций и ремонта ВС в полевых условиях, подвесное оборудование (крюки, стропы, карусели) производства DART Aerospace. Компании планируют поэтапное расширение номенклатуры сертифицированных AP МАК изделий.

«В настоящее время вертолеты семейства AS350 являются одними из самых востребованных моделей в России, и мы отмечаем рост количества запросов из России и СНГ на наше оборудование для этого семейства. Мы рады появлению российского дистрибьютора и надеемся, что в партнерстве с ним сможем реализовать потенциал рынка России и СНГ, увеличим наше международное присутствие и станем ближе к заказчикам в этом новом быстроразвивающемся рынке», - говорит Алан Мадор, вице-президент по продажам, маркетингу и развитию бизнеса компании DART Aerospace.

Канада сертифицировала R66

31 мая 2013 года Министерство транспорта Канады выдало сертификат типа на легкий газотурбинный вертолет Robinson R66. Канадские власти долго не сертифицировали этот вертолет по тем же причинам, что и Россия, которая одобрила R66 только в середине марта 2013 года. Проблема была в отсутствии резервирования в гидравлической системе управления.

По словам президента Robinson Helicopter Курта Робинсона, компания получила сертификат адекватного уровня безопасности (equivalent level of safety - ELOS) от Федеральной авиационной администрации США (FAA) для одноканальной гидравлической

системы R66, однако получить аналогичное одобрение со стороны других государств, включая Россию, Канаду и EASA сразу не получилось.

В настоящее время в Канаде эксплуатируется тринадцать зарегистрированных в США вертолетов R66. Производитель готов к концу этого года поставить канадским заказчикам еще столько же машин.

На сегодняшний день двадцать стран сертифицировали R66, в том числе США, Австралия, Бразилия, Канада, Япония, Россия и ЮАР. В Европе процесс сертификации пока идет. Всего производитель поставил около 400 вертолетов R66.



По французской Ривьере

Клиентам компании Global Jet Concept стали доступны для чартерных полетов два новых самолета. Воздушные суда Cessna Citation CJ2 (бортовой номер LX-DGQ) и Falcon 50EX (бортовой номер LX-LXL) внесены в люксембургское свидетельство эксплуатанта компании – Global Jet Luxembourg.

Шестиместный CJ2, который в настоящее время является самым маленьким самолетом в парке оператора, будет базироваться в Ницце и, по мнению менеджмента компании, станет особенно востребован среди VIP-туристов, облюбовавших для себя знаменитую французскую Ривьеру.

Citation CJ2 имеет максимальную дальность полета в 1600 морских миль и способен выполнять перелеты во многие города Европы. Эта машина может эксплуатироваться в аэропортах, имеющих ограничения по взлетно-посадочным полосам, например London City и Lugano (Швейцария), что позволяет многим операторам предлагать рейсы на этом самолете на горнолыжные курорты, либо в деловые центры, аэропорты которых расположены в городской черте.



Falcon 50EX – современная модификация популярной модели Falcon 50 с более экономичными двигателями TFE731-40, новой авионикой и увеличенной дальностью полета. На самолете установлена комплекс Collins Pro Line 4. Экономичные двигатели и отличная аэродинамика позволяют совершать беспосадочные полеты дальностью свыше 5500 километров. Трехдвигательная схема создает преимущества в длинных перелетах над океаном, на коротких ВПП, в аэропортах, расположенных в высокогорье и в жарком климате. Несмотря на солидный возраст, самолет до сих пор весьма популярен благодаря тому, что это единственный трехдвигательный самолет в своей ценовой категории.

Global Jet Concept была основана в 1999 году. Почти за 14 лет работы компания приобрела внушительный опыт в управлении частными самолетами и в организации коммерческих перевозок, и стала одной из крупнейших европейских авиакомпаний бизнес-авиации. Головные офисы Global Jet Concept находятся в Женеве и в Люксембурге, а представительства располагаются в Париже, Монако и Москве. А недавно было открыто представительство в Пекине.

(THINK BUSINESS)

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



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

* думайте о бизнесе
Thinking without limits

 EUROCOPTER
VOSTOK

AN EADS COMPANY

Впечатляющие темпы роста

С января 2013 года компания Jet Aviation получила 23 самолета, которые добавлены в чартерный флот или получены на правах управления. Территориально эти самолеты распределились так: семь в Европе, два на Ближнем Востоке, два в Африке, четыре в Азии и восемь в США. Для чартера доступны три бизнес-джета: в Европе Falcon 900EX, в США Global 5000 и Challenger 604.

Базирующийся в Женеве Dassault Falcon 900EX имеет большой салон, в котором комфортно разместится до 14 человек. Пассажирам доступны телефон, факс, развлекательная система, также салон оснащен шестью кроватями. Имея дальность полета 7800 км, Falcon 900EX является оптимальным для перелета из Европы в Нью-Йорк, Дакар, Хараре, Дели, Москву и даже Иркутск.

В Портсмуте, штат Нью-Гемпшир, компания базируется Bombardier Global 5000. Этот бизнес-джет обеспечивает пассажирам комфорт и пространство, необходимые в дальних поездках. Самолет оборудован широкополосным интернетом, мониторами по всему салону и отдельной зоной личного пространства. В этом самолете может спать до шести путешественников.

Базирующийся в Чикаго Bombardier Challenger 604 имеет большой салон и дальность полета до 7000 км. Он оборудован кухней, имеет превосходную звуковую систему, телефоны и развлекательную систему. Этот самолет может вместить девять пассажиров и имеет спальный отсек, в котором комфортно разместятся четыре путешественника.

Прокатиться с ветерком

Американский оператор Million Air Dallas приступил к коммерческой эксплуатации своего первого самолета G650 – 20 мая 2013 года бизнес-джет перелетел на базу оператора. Вторая машина этого типа будет поставлена компании в летом этого года. Как сообщают в компании, новый бизнес-джет доступен для выполнения чартерных полетов.

G650 будет базироваться в новом бизнес-терминале компании, который был открыт в начале 2013 года в аэропорту города Аддисона (Даллас).

Million Air Dallas потратила \$ 4,5 млн. на строительство комплекса, включающего пассажирский терминал, ангары (восемь ангаров для бизнес-джетов различных типов) и собственную топливозаправочную службу. При этом, существенно увеличилось и количество парковочных мест для самолетов. В пассажирском терминале предусмотрен 25-местный конференц-зал, VIP-зал, офисные помещения и лаундж-зона. Всего в этом аэропорту Million Air Dallas базируется 14 самолетов, пять из которых широкофюзеляжные.



Первоначально Million Air Dallas планирует эксплуатировать флагманы исключительно внутри США, но с получением второго самолета география полетов расширится, и оператор будет предлагать как трансконтинентальные, так и трансатлантические полеты.

Million Air Dallas, входящая в Million Air Group, работает на рынке бизнес-перевозок с 1984 года. Основные направления бизнеса: чартерные рейсы, управление воздушными судами и аэропортовая деятельность. Парк компании состоит из самолетов различных типов: Gulfstream G450, Gulfstream G IV-SP, Challenger 850/300, Cessna Sovereign/CJ3/Ultra, Hawker 800XP, Learjet 40XR. Основной рынок компании Million Air Dallas – внутриамериканские направления, которые составляют до 70% общего трафика перевозчика.

Полная прозрачность

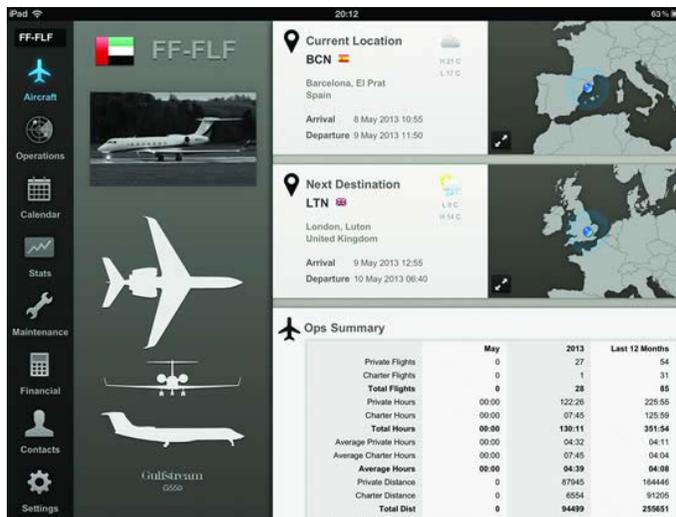
ExecuJet Aviation Group запустила приложение для iPad, которое предназначено для клиентов, передавших свой самолет в управление оператору. Бесплатное приложение, которое называется myExecuJet, информирует владельцев о состоянии самолетов и позволяет быстро получить доступ к таким данным, как расход топлива, план полета и экипаж.

Владельцы самолетов и управляющие, а также ключевые менеджеры, могут с помощью приложения видеть местонахождение воздушного судна на карте мира в реальном времени, а также просматривать маршруты, статистику использования самолета, прогноз погоды, планы полетов и мероприятия по техобслуживанию, как в прошлом, так и в будущем.

Джеррит Бэссон, управляющий директор ExecuJet

Europe и главный операционный директор ExecuJet Aviation Group: «Новое приложение для клиентов очередной раз выводит наш сервис на новый отраслевой уровень. Оно дает тотальный контроль и устанавливает новый уровень доверия между владельцем самолета и оператором. Используя нашу передовую операционную систему FlightForce, приложение myExecuJet предлагает нашим клиентам очень высокий уровень функциональности».

Приложение может отображать данные годичной давности. В этом году компания добавит в myExecuJet дополнительный функционал, в том числе возможность просмотра подробных ежемесячных расходов и счетов. Приложение ExecuJet доступно бесплатно в Apple iTunes Store, однако воспользоваться им могут исключительно клиенты ExecuJet.



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.



Тенденция сохраняется

В прошлом месяце, как и в апреле 2013 года, неожиданно слабыми результатами по поставкам бизнес-джетов отметился канадский авиапроизводитель Bombardier Aerospace. Как стало известно BizavNews, в мае 2013 года компания поставила заказчикам всего лишь девять бизнес-джетов.

За этот период было поставлено два самолета Challenger 300, из которых по одному получили заказчики из США и Великобритании. На долю семейства Global также пришлось лишь две машины (бизнес-джеты Global 5000 и Global 6000 получили заказчики из США). Остальные пять машин приписались на семейство Learjet 40XR/45XR/60XR.

Месяцем ранее Bombardier поставил заказчикам 13 деловых самолетов. Тогда компания поставила четыре самолета Challenger 605, два Challenger 300 и только один Global 6000. Остальные джеты составили семейство Learjet.

По данным GAMA, канадский производитель с января по март 2013 года поставил 39 бизнес-джетов: один Learjet 45XR, два Learjet 60XR, 14 Challenger 300, пять Challenger 605 и 17 самолетов семейства Global (за аналогичный период 2012 года производитель поставил 29 бизнес-джетов: два Learjet 40XR/45XR, три Learjet 60XR, 11 Challenger 300, 8 Challenger 605, один Challenger 850 и четыре Global 5000/6000).

Напомним, что в 2012 году Bombardier поставил 179 самолетов на общую сумму в \$ 5,833 млрд. Из них на Learjet 40XR/45XR пришлось 24 машины, Learjet 60XR – 15, Challenger 300 – 48, Challenger 605 – 34, Global 5000/6000 – 54 и CL850/870/890 – 4.

Bombardier откладывает сертификацию Learjet 70/75

Bombardier перенес сертификацию Learjet 70/75 на четвертый квартал 2013 года. Ранее производитель сообщал, что Lear 75 будет введен в строй в первой половине 2013 года, а до конца 2013 – Learjet 70.

Как сообщил изданию AIN представитель Bombardier, поставщик авионики, Garmin, столкнулся с некоторыми трудностями в реализации аппаратного и программного обеспечения электронного оборудования самолета. Learjet 70/75 должен был стать первым сертифицированным бизнес-джетом с оборудованием Garmin G5000. Однако теперь новый Citation Sovereign может в этом обогнать обновленный Learjet.

Что бы «загладить» свою вину, 14 марта 2013 года компания Garmin предоставила производителю краткосрочный беспроцентный кредит в размере \$173,7 млн. в денежной форме «для оказания помощи



Bombardier в связи с задержкой поступления денежных средств от программы, частично связанной с сертификацией авионики, что может полечь за собой отсрочку запланированной даты поставок». И в случае продолжения сертификационных испытаний Learjet до 11 июля 2013 года, при условии исправления проблем с авионикой, Bombardier возвращает кредит пятью платежами, начиная с 1 ноября 2013 и заканчивая 7 марта 2014 года, или срок кредита продлевается на количество дней задержки после 11 июля 2013 года.

По словам представителя Garmin, интегрированные системы чрезвычайно сложны и имеют огромное количество взаимозависимостей. «Мы не можем прокомментировать точный характер задержки, но мы прилагаем все усилия, чтобы гарантировать минимальный срок исправления проблем», добавил он.

В новом семействе Learjet 70/75 использованы планеры 40XR/45XR, но на этом сходство с прошлым поколением бизнес-джетов заканчивается. Обновленные самолеты получают полностью новый салон, кабину экипажа Vision Flight Deck и более мощные двигатели. При этом будут использованы технологии, которые разрабатывались для среднего Learjet 85. Learjet 70 и Learjet 75 (стоимость их, соответственно, \$11,1 млн. и \$13,5 млн.) будут иметь дальность более 2000 миль, что превышает таковую у Learjet 40XR и 45XR (1730 миль и 1975 миль соответственно). При этом максимальная скорость составит M=0,81, а крейсерская M=0,71.

Компания сообщает о получении заказов на более чем 50 Learjet 70/75. Стартовыми заказчиками выступили компании Flexjet и London Air Service.

В США прибыл первый Lineage 1000

Бразильский производитель Embraer 30 мая 2013 года передал первый в США Lineage 1000 американской финансовой корпорации Bank Of Utah Trustee (бортовой номер N28888). Таким образом, в текущем году компания планирует передать заказчикам уже три самолета (в прошлом году Embraer удалось поставить лишь две машины Lineage). Всего же с начала производства 19-ти местного Lineage 1000 заказчики получили около 15 самолетов.

Напомним, что в конце мая Embraer подписал договор на поставку первого в этом году самолета Lineage 1000. Заказчиком стала бельгийская компания FLYINGGROUP, которая будет управлять лайнером в интересах частного лица. Согласно договору, самолет присоединится к парку перевозчика во второй половине 2013 года и будет доступен для выполнения чартерных полетов.

Известно, что поставленный Bank Of Utah Trustee самолет будет иметь монокомпоновку бизнес-класса, рассчитанную на перевозку 32 пассажиров. «Классический» салон Lineage 1000 разделен на 5 зон, где с комфортом размещаются 19 пассажиров.

Также напомним, что в конце мая 2013 года Embraer анонсировал концепцию 32- и 36-местного VIP-шаттла на базе регионального Embraer E195.

Тем не менее, несмотря на многочисленные попытки выйти на новые для себя рынки и сформировать достаточно солидный портфель заказов, со своей моделью Lineage 1000 компания Embraer существенно проигрывает в сегменте своим основным конкурентам из Airbus Corporate Jets и Boeing Business Jets. Возможно, анонсы новых программ и реальные поставки смогут повлиять на популярность самолета среди потенциальных заказчиков.

Поставлена 4000-я Bonanza

Beechcraft Corporation сообщает об очередной вехе в истории компании. 2 июня 2013 года в торжественной обстановке был передан юбилейный, четырехтысячный самолет семейства Bonanza. Юбилейный Bonanza G36 получила брокерская компания Segall Group из Балтимора, которая в подарок от производителя получила и символический номер N4000L.

Выступая на торжественной церемонии передачи юбилейного самолета на заводе в Вичите, представители Beechcraft Corporation рассказывали многочисленным гостям о славном пути семейства Bonanza, история которого началось в далеком 1947 году. За прошедшее время выпущено более 18 тысяч самолетов моделей 35, 33 и 36, что делает эту линейку самой продолжительной непрерывной серией в истории.

Примечательно, что глава компании Segall Group Эндрю Сегал – пилот с многолетним опытом, и именно он пилотировал самолет в его первом полете после передачи. «Пилоты одномоторных самолетов отмечают эффективное управление и проверенную надежность Beechcraft Bonanza G36. Быстрый, просторный и комфортабельный Bonanza G36 является мечтой любого пилота, который стремится к непревзойденному мастерству», комментирует г-н Сигал.

Bonanza G36 – последняя версия легендарного самолета, запущенная в серию в 2009 году. В настоящее



Директор по продажам Beechcraft Алекс Чисхолм, вице-президент по розничным продажам и лизингу Segall Group (шеф-пилот) Хосе Р. Сантана, генеральный директор Segall Group Эндрю Сегал, генеральный директор Beechcraft Билл Бойсчер и вице-президент Beechcraft по продажам в восточной части США Дон Мерсер

время 6-местный Bonanza G36 является одним из престижнейших одномоторных поршневого самолетов на рынке. Не уступая в стоимости 4-местным моделям, теперь он превосходит их по уровню комфорта и оснащения. Пассажирская кабина Bonanza G36 на 2 метра длиннее, чем у Cirrus SR22 Turbo или Piper Mirage. Самолет поставляется с авионикой Garmin G1000 и системой автоматического управления GFC 700, а также погодным радаром GWX 68 с цветным экраном.

Gulfstream поставил очередной G280

Компания Gulfstream Aerospace 3 июня 2013 года поставила очередной бизнес-джет суперсреднего класса G280 (бортовой номер N280DX). Владелец стал американский оператор Corporate Air, а эксплуатироваться самолет будет в интересах корпорации Bank Of Utah Trustee. Новый бизнес-джет стал пятым самолетом этого типа, который производитель поставил с начала года (три джета в США и по одному в Канаду и Азербайджан).

Парк Corporate Air состоит из семи самолетов Gulfstream (G550/450/200), 13 самолетов Cessna Citation (X/Bravo/Excel/XLS) и Hawker (700/900XP). Как ожидается, второй заказанный G280 поступит в распоряжение оператора в течение текущего года и будет доступен для выполнения чартерных рейсов. А на четвертый квартал текущего года намечена поставка нового G650, при этом в компании поведут специальную акцию: первым десяти клиентам на новый самолет предоставляется скидка в размере 10%. Правда не ясно, речь идет о разовом рейсе или о долгосрочном контракте на чартеры.

Corporate Air – крупнейший перевозчик на восточном побережье США. Компания владеет собственными FBO в Pittsburgh International Airport, Pittsburgh Allegheny County Airport и Washington D.C. Dulles International Airport.

Согласно утверждению Gulfstream Aerospace, у самолета G280 самый большой размер салона в своем классе, а также самая высокая скорость. На данный момент в копилке бизнес-джета 22 рекорда скорости между парами городов. Дальность полета G280 на скорости 0,8М составляет 3600 морских миль (6667 км). Самолет сможет подниматься в воздух с ВПП длиной 4750 футов (1448 км), а это на 1300 футов меньше, чем требуется его предшественнику – G200.

Hangar8 Malta ударились в классику

Британский оператор Hangar8, после создания в марте 2013 года дочерней компании на Мальте, продолжает увеличивать региональный парк воздушных судов. Очередным приобретением оператора стал Boeing B737-329 (9H-MTF) в VIP-конфигурации. Борт имеет салон, рассчитанный на 48 пассажиров. За два года эксплуатации у прежнего владельца, греческой компании GainJet, основными клиентами на этот самолет были главы небольших государств, у которых отсутствует собственный воздушный парк.

Несмотря на то, что самолет был изначально приобретен на вторичном рынке (борт 9H-MTF совершил свой первый полет в мае 1987 года), в компании уверены, что он будет востребован для перевозки спортивных команд, представителей шоу-бизнеса и официальных делегаций. Перед поставкой самолета на нем был установлен совершенно новый интерьер пассажирского салона. Все пассажирские кресла соответствуют уровню бизнес-класса, а багажный

отсек может вместить груз до пяти тонн. Первоначально авиалайнер будет базироваться в Лондоне.

Таким образом, в настоящее время Hangar8 Malta, помимо «нового» Boeing, эксплуатирует самолеты Hawker 900XP, Beechcraft King Air 350, Beechcraft King Air C90 и Cessna Citation Ultra.

Начало полетов Hangar8 Malta стало логичным шагом в международной экспансии перевозчика. В 2012 году компания уже приобрела нигерийского оператора Star-Gate Aviation (сумма сделки \$ 496 тыс.). Это автоматически сделало Hangar8 ключевым игроком на африканском рынке, где компания реализует грандиозные планы развития аэропортов Абуджа (Нигерия) и Пуэнт-Нуар (Конго). Аналогичный проект Hangar8 также реализует в Алматы (Казахстан).

В компании надеются, что ежегодный рост трафика на Мальте составит 9-11%.



Air Partner против NetJets Europe

В середине мая 2013 года консалтинговая компания Conklin & de Decker опубликовала исследование карточных продуктов операторов бизнес-авиации. В частности, в исследовании были рассмотрены предложения двух европейских грандов этого бизнеса – Air Partner и NetJets Europe.



Методика определения лучшего продукта состояла в выборе по шести основным критериям: доступные зоны обслуживания; срок уведомления; выбор самолетов; ценообразование, гибкость и обеспечения качества, сервиса и безопасности.

«Обе компании предлагают широкий диапазон услуг бизнес-авиации в своих карточных программах», заключают специалисты Conklin & de Decker. «В цену программы JetCard от Air Partner включено больше услуг, и она позволяет избежать корректировки стоимости услуг из-за цены топлива, что у NetJets Europe (и большинство других провайдеров) оплачивается дополнительно. Исходя из текущих цен и политики, JetCard Air Partner является недорогой альтернативой NetJets Europe Private Jet Card».

В исследовании Conklin & de Decker говорится, что 25-часовая карта Air Partner имеет небольшое преимущество по цене перед своим конкурентом, хотя NetJets Europe предлагает программу для легких бизнес-джетов по более низкой цене – € 137 000 против € 142 000.

После публикации отчета Air Partner «с радостью» согласились с выводами исследователей. «Все уважают NetJets, которая показала престижность и преимущество частной авиации. Но сегмент очень конкурентный, и клиенты хотят выгод, которые предлагаются другими передовыми продуктами», говорит Саймон Уитли, управляющий департамента бизнес-авиации Air Partner. «Многие наши клиенты говорят, что действия значат больше, чем слова, и им нравится факт того, что мы тратим деньги на обеспечении лучшего

сервиса, безопасности, цен и продуктов, а не на просто рекламу того, что мы такие замечательные».

NetJets Europe не комментирует этот отчет.

Основные выводы сравнения Conklin & de Decker типичного карточного продукта:

Критерий	NetJets Europe Private Jet Card	Air Partner JetCard	Преимущество
Доступные зоны обслуживания (без штрафных санкций)	Европа + специальные направления	Европа, Ближний Восток, континентальная часть США, Мексика, Карибский бассейн + специальные направления	Air Partner JetCard
Срок уведомления	За 24 часа в Европе	За 24 часа в Европе	одинаково
Выбор самолета	4 категории и 10 типов самолетов; Дополнительная плата за обмен	6 категорий и 37 типов самолетов; Нет платы за обмен	Air Partner JetCard
Ценообразование	Более высокая базовая стоимость и корректировка из-за цены топлива	Более низкая стоимость относительно NetJets Europe	Air Partner JetCard
Гибкость	Блок-часы имеют ограниченный срок действия; Ограничена или отсутствует возможность возврата денег; Обмен на другую категорию ВС обычно ведет к штрафу	Часы не имеют срока давности; Полный возврат депозита доступен в любое время; Блок-часы можно свободно обменять на другие товары/услуги, приобретаемые через Air Partner без штрафных санкций	Air Partner JetCard
Обеспечение качества, сервиса и безопасности	Надежные механизмы внутреннего контроля для обеспечения премиального качества, сервиса и безопасности	Надежные механизмы внутреннего контроля для обеспечения премиального качества, сервиса и безопасности	одинаково

Dassault Falcon усиливает присутствие в США

29 мая 2013 года компания Dassault Falcon Jet (американское подразделение Dassault Falcon) сообщила о начале строительства следующей очереди ангарного комплекса в центре комплектации, расположенного в американском городе Литл-Рок. Как отметили в компании, площадь центра увеличится на 23500 кв.м., и это будет стоить порядка \$ 60 млн. В новых ангарах одновременно смогут разместиться 14 бизнес-джетов.

В компании также сообщили, что новые производственные мощности в Литл-Роке планируется использовать для работ по текущему проекту производителя – Falcon SMS. После введения в эксплуатацию, комплекс Dassault Falcon Jet будет иметь общую площадь в 116500 кв.м. В прошлом году через Dassault Falcon Jet «прошло» 66 бизнес-джетов, и в компании уверены, что данная динамика сохранится и в будущем.

Также в последнее время в СМИ высказываются предположения о возможной покупке Dassault Falcon

Jet завода по окончательной сборки в Литл-Рок, который принадлежит компании Beechcraft (в нем проходила комплектация бизнес-джетов Hawker). Представители Dassault Falcon Jet подтвердили информацию об интересе к этому объекту и в настоящее время детально изучают варианты предполагаемой сделки.

Напомним, что американская история Dassault Falcon началась 1 декабря 1972 года, когда руководители Pan American Airways и Dassault Aviation подписали соглашение о формировании компании, которая сегодня называется Dassault Falcon Jet Corp. и является дочерней компанией Dassault Aviation.

Это партнерство было создано с Pan American, стартовым заказчиком Falcon 20, для ускорения экспансии на рынок США. «История Dassault Falcon Jet весьма примечательна. Биографии некоторых самых известных имен в авиации пересеклись с нашей», говорит Джон Розанваллон, президент и главный исполнительный директор Dassault Falcon Jet и исполнительный вице-президент по гражданским самолетам Dassault Aviation. «Чарльз Линдберг и Хуан Трипп запускали Pan American Business Jets на Falcon 20. Фред Смит начал историю FedEx с флотом из самолетов Falcon. Эра реактивной авиации Береговой охраны Соединенных Штатов началась с поисково-спасательных самолетов Falcon HU25». По настоящее время было поставлено более 2200 бизнес-джетов Falcon, из которых более 1100 базируется в Соединенных Штатах.

Сейчас Dassault Falcon Jet отвечает за продажи и обслуживание всех бизнес-джетов Falcon в Америке, Азиатско-Тихоокеанском регионе и Китае. Dassault Falcon Jet контролирует главный центр комплек-



тации всех бизнес-джетов Falcon в Литл-Роке, штат Арканзас, четыре принадлежащих компании сервисных центра в Литл-Рок, Уилмингтон, штат Делавэр; Рино, штат Невада, и Сорокоба, Бразилия и осуществляет поддержку в Азии и Тихоокеанском регионе. Компания имеет штаб-квартиру в аэропорту Тетерборо, Нью-Джерси, где находятся также подразделения по обслуживанию клиентов, маркетингу, продажам, административным функциям и бэк-офис, а также значительный запас запасных частей.



Odyssey станет одним из первых операторов бизнес-версии CSeries

Компания Bombardier накануне ежегодного совещания членов IATA, которое пройдет в Кейптауне, провела пресс-конференцию по программе CSeries. В частности, на ней речь шла и о новых эксплуатантах самолета. Представители канадского авиапроизводителя рассказали журналистам о ходе подготовки к выставке «Ле Бурже-2013» (Paris Air Show), где планируется подписать ряд крупных контрактов. И впервые в Bombardier назвали компанию Odyssey Airlines, как одного из первых эксплуатантов самолета CSeries (CS100) в бизнес-версии (ранее Odyssey Airlines проходила как неизвестный заказчик).

Напомним, что в середине 2011 года неизвестный покупатель сделал заказ у канадского производителя на 10 машин в VIP-компоновке. Как отмечали эксперты рынка, большая часть из этой партии лайнеров, возможно, будет эксплуатироваться в интересах Odyssey Airlines. Однако в самой Bombardier Aerospace данную информацию тогда не комментировали, ссылаясь на конфиденциальность данной сделки. Сразу же после этого, британская компания Odyssey Airlines объявила о намерениях открыть новые беспосадочные рейсы из аэропорта London City в Нью-Йорк.

Теперь точно известно, что оператор планирует с 2014 года выполнять новые рейсы на самолетах Bombardier CS100.

Однако подобные проекты уже пытались реализовать. Так, больше года назад британский национальный авиаперевозчик British Airways объявил о создании дочернего подразделения British Airways Limited для выполнения трансатлантических рейсов на самолетах Airbus A318CJ Elite. Эксперты изначально считали этот проект довольно рискованным, исходя из печальных примеров нескольких компа-

ний, предлагавших похожие luxury-маршруты. И они, действительно не ошиблись. В настоящее время этот рейс выведен из регулярного расписания, и в компании подумывают о приостановке проекта.

Однако источник в Odyssey Airlines считает иначе. Прежде всего, за последнее время переполненность лондонских аэропортов достигла своего апогея. А основные клиенты, которые должны будут пользоваться услугами перевозчика – менеджеры среднего звена крупного бизнеса. Этот контингент, как бы «недорос» до персонального бизнес-джета, но, в тоже время, уже «вырос» из бизнес-класса регулярных авиалиний. К тому же проблему техстопа в Дублине при полетах в западном направлении возможно решить благодаря техническим характеристикам CSeries.

Также до начала выполнения рейсов авиакомпания «потренируется» на европейских направлениях для того, чтобы сформировать определенный пул клиентов, ранее передвигающихся через Атлантику регулярными рейсами. Помимо, непосредственно бизнес-перевозок, Odyssey Airlines планирует запустить «классическую» программу по продаже летных часов на направлении Лондон – Нью-Йорк. Но подробности пока не сообщаются.

Но все же стартовым заказчиком новой модели (CS100), судя по всему, останется швейцарская компания PrivatAir, которая заказала пять самолетов, а также разместила опцион еще на пять таких же лайнеров. Согласно сообщению Bombardier, стои-



мость контракта оценивается в \$ 309 млн. и может возрасти до \$ 636 млн., при условии, что опцион будет переведен в твердый заказ. Все самолеты будут укомплектованы VIP-салонам.

Так же в рамках Ле Бурже-2013 Bombardier объявит и стартовых получателей пассажирской версии. По предварительной информации ими станут Malmo Aviation, Swiss International Air Lines и Porter Airlines. Всего же в настоящее время канадский авиапроизводитель имеет 145 твердых заказов и более 400 предварительных заказов на самолеты семейства CSeries.

Напомним, что в конце мая Bombardier завершила серию наземных сертификационных испытаний самолета CSeries и вплотную подошла к подготовке первого полета, запланированного на конец июня текущего года. Программа создания узкофюзеляжного двухдвигательного самолета CSeries, рассчитанного на 110-160 мест, оценивается в \$ 3,4 млрд.

London Executive Aviation приходит в Грецию

После многочисленных анонсов выхода на новые рынки, британский оператор London Executive Aviation сообщает об открытии первого представительства вне Великобритании. В компании надеются, что представительство в Афинах сможет эффективно работать по запросам клиентов не только из Греции, но и из Турции и ряда балканских стран.

Первоначально в Афинах будет базироваться один самолет – Cessna Citation XLS (бортовой номер G-ESAI). А в будущем компания планирует не только увеличить парк (в ближайшее время в Афины прилетит новый Phenom 300), но создать полноценную

дочернюю компанию с национальным сертификатом эксплуатанта (правда, аналитики все же склоняются в сторону Мальты, но в любом случае пока представители London Executive Aviation эту информацию никак не комментируют). Сейчас же основной задачей London Executive Aviation в Греции, помимо формирования пула заказчиков на чартеры, станет тесная работа с владельцами воздушных судов на предмет управления их бизнес-джетами.

По последним данным, сейчас в Греции эксплуатируется 22 бизнес-джета. Основу греческого парка составляют самолеты семейства Cessna Citation.

С начала 2013 года London Executive Aviation также начал активную экспансию в страны Западной Африки. В прошлом году компания получила четыре новых самолета (Bombardier Challenger 300 и Embraer Legacy 650), что позволило традиционному «европейскому» оператору познакомиться с новыми рынками. Результаты, достигнутые в прошлом году, побудили компанию к более детальному изучению западноафриканских рынков с целью создания там собственных представительств, либо совместных предприятий. Так, в частности, комментируя проекты компании на текущий год, управляющий директор LEA Джордж Галанополос (George Galanopoulos), отметил, что в Нигерии инфраструктура уже предполагает создание реального бизнеса. И в настоящее время LEA стремится подписать краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные контракты с местными и международными компаниями, целью которых будет совместная деятельность на африканском рынке бизнес-перевозок.

Сейчас в Нигерии действительно наблюдается бум бизнес-авиации и приток иностранных инвестиций. Вслед за австрийской компанией VistaJet, о своем решении начать работу в стране заявили многие европейские операторы, включая ExecuJet, Jetalliance и Jet Aviation. Помимо Нигерии, в LEA серьезно рассматривают и другие африканские страны – Гану, Намибию и ЮАР.

А что касается ближневосточного рынка, то г-н Галанополос считает, что он очень тяжел для «взлома», и компания будет искать местного оператора для входа в этот регион. О сроках реализации проектов на Ближнем Востоке в LEA распространяться не спешат.



Главой греческого отделения LEA стал Кимон Данилидис (в центре), имеющий более чем 20-летний опыт работы в бизнес-авиации Греции

ОНАДА отработала за всех

21-23 мая 2013 года в Женеве прошла ежегодная международная выставка деловой авиации EBACE. Несколько членов ОНАДА были представлены на выставке собственными стендами. Сама Ассоциация помимо проведения рабочих собраний и встреч, приняла участие в нескольких масштабных мероприятиях.

Главным «российским» днем стало 22 мая, когда прошло несколько мероприятий, непосредственно связанных с интересами отечественной индустрии деловой авиации.

Утром 22 мая состоялась сессия «Деловая авиация в мире» («Business Aviation Across the World»), которую каждый год проводит Международный совет деловой авиации (IBAC), состав которого формируют ведущие ассоциации деловой авиации мира. ОНАДА является членом IBAC с 2010 года. В рамках сессии исполнительные директора ассоциаций рассказывают о своей деятельности, вопросах, которые приходится решать и планах на будущее. Традиционно сессию проводит Генеральный директор IBAC. В этом году мероприятие впервые вел г-н Курт Эдвардс, назначенный на эту должность в прошлом году. Среди выступающих, в этом году, также были: Стив Браун, NBAA (США), Фабио Гамба, EBAA (Европейская ассоциация деловой авиации), Дэвид Бест, AsBAA (Азиатская ассоциация деловой авиации), Каран Сингх, VAOA (Индийская ассоциация деловой авиации), Кагушико Китабаяши, JBAA (Японская ассоциация деловой авиации), Руи Акино, ABAG (Бразилия), Марк Бейли, VGAA, (Великобритания), Али аль Накби, MEBA (Ближневосточная ассоциация деловой авиации). Россия была представлена Объединенной Ассоциацией Деловой Авиации в лице Исполнительного директора и члена Правления ОНАДА Анны Серезкиной.



В тот же день 22 мая была организована дискуссия, собравшая полный зал, темой которой было – «Может ли Россия стать новым двигателем роста для бизнес-авиации?» (Can Russia Represent The Next Engine of Growth for Business Aviation?). Представители ОНАДА не только выступали на встрече, но и принимали активное участие в подготовке мероприятия. В рамках встречи выступили Вице-президент, член Правления ОНАДА Евгений Бахтин, член Правления ОНАДА Николай Кондратьев, представитель «Авиакомпания РусДжет» Виктория Горева и Исполнительный директор, член Правления ОНАДА Анна Серезкина. Также в обсуждении вопросов принимали участие Михаил Титов, член Правления ОНАДА, Мартин Ленер, Tyrolean Jet Service и Дерек Блум, Capital legal Services. Модератором выступила Кэти Бьюйк, Aviation Week.

Всего на мероприятие было выделено полтора часа, которых было явно недостаточно для обсуждения темы, а вопросы, которые были затронуты на обсуждении, настолько важны для всех, кто занят на рынке деловой авиации, как в России, так и в Европе, что ОНАДА планирует их освещение и на последующих мероприятиях. В частности, это вопросы, связанные с недавними изменениями в законодательстве,

направленными на формирование благоприятного климата для развития отрасли деловой авиации в России – регистрации воздушных судов в России, их ввоз на территорию РФ, оплата таможенных пошлин, уплата ввозного НДС и его компенсация, и др.

В рамках выставки состоялась рабочая встреча Исполнительного директора ОНАДА Анны Серезкиной с представителями EASA по вопросу авторизации операторов, незарегистрированных в ЕС, но выполняющих полеты в/из ЕС. Во встрече также участвовали представители ближневосточной и английской ассоциаций. В настоящее время проект авторизации находится на обсуждении, но, возможно, уже в ближайшее время он будет принят и с 2014 года уже вступит в силу. ОНАДА планирует информировать своих членов о статусе проекта по мере поступления информации.

Сразу после окончания выставки, 24 мая, Исполнительный директор ОНАДА Анна Серезкина и член Правления ОНАДА Владимир Лапинский приняли участие в работе 57-го Заседания Правления Международного совета деловой авиации IBAC. В ходе заседания обсуждались такие вопросы, как представление сообщества деловой авиации в ICAO, развитие стандартов деловой авиации, включая IS-BAO и IS-BAH, введение которого планируется в ближайшее время, а также стратегический план развития самого Совета. Важно отметить, что по предложению ОНАДА одно из рабочих заседаний Совета планируется провести в Москве в сентябре 2014 года.

ОНАДА России благодарит всех членов Ассоциации, делегатов и гостей выставки, принявших участие в обсуждении вопросов, как работы Ассоциации, так и в целом российской отрасли деловой авиации в период работы выставки.

EC130 T2 завоевывает постсоветское пространство

Вслед за первой презентацией однодвигательного вертолета EC130 T2 в России, прошедшей в рамках ежегодной вертолетной выставки «Heli Russia-2013», компания Eurocopter провела демонстрационный тур своей новейшей машины в крупнейших украинских городах - в Днепропетровске, Житомире, Киеве, а также в Одессе. А по пути в Украину представители Eurocopter Vostok приняли участие в открытии вертолетного клуба «Солнечный» в Воронеже. И везде EC130 T2 неизменно собирал восторженные отзывы.

Выбор Украины для продвижения EC130 T2 не случаен. Как рассказали BizavWeek представители Eurocopter Vostok, сейчас в Украине 30 вертолетов Eurocopter (Alouette, Gazelle, EC120, AS350, AS355, EC145, BK117, EC155).

«Украина – один из самых динамичных и быстро развивающихся рынков на территории, за которую отвечает Eurocopter Vostok (страны СНГ). Украинские частные и коммерческие эксплуатанты, безусловно, накопили богатый опыт в приобретении, вводе в строй и поддержании летной годности западных ВС. Нам интересен этот опыт и мы все-



ми силами стараемся поддержать бурное развитие вертолетного рынка в Украине. Сейчас мы активно работаем над улучшением послепродажного сопровождения воздушных судов, сертификацией нашего модельного ряда в Украине, развиваем отношения с партнерами», комментируют в Eurocopter Vostok. И в настоящий момент компания уже подала заявку на сертификацию EC130 T2 в авиационные власти страны.

Во время каждого демо-полета в рамках всего тура летчик-испытатель компании Eurocopter Оливье Жанс (Olivier Gensse) выполнял фигуры высшего пилотажа. По словам пилота, именно во время таких сложных маневров пассажиры могут оценить комфорт, безопасность, надежность и запас мощности воздушного судна. «Наши клиенты буквально с

первого полета влюбляются в EC130 T2, и мы уверены в его успехе в России и странах СНГ. Эта модель была впервые представлена на рынке в начале 2012 года, и с тех пор у нас размещено на нее уже более 70 подтвержденных заказов», говорит Лоранс Ригolini (Laurence Rigolini), генеральный директор компании «Eurocopter Vostok».

«EC130 T2 - действительно достойная машина. Во время полета мне удалось лично оценить мощность этого вертолета. Благодаря тяговооруженности вертолет может исполнять фигуры «высшего пилотажа», которые доступны далеко не всем типам. Такие

продолжение ►



возможности впечатляют. Должен признать, что легкий однодвигательный вертолет EC130 T2 действительно обладает лучшими летно-техническими характеристиками в своем классе. Это был один из запоминающихся полетов на вертолете», комментирует глава группы компаний Challenge Сергей Никифоров.

С г-ном Никифоровым согласен и летный директор вертолетной компании «Аэросоюз» Сергей Комаров, который также отметил, что EC130 T2 приятно удивил мощным двигателем, поразительной легкостью управления, стабильностью, устойчивостью. «Пилотирование этой машины доставляет удовольствие: оно сродни управлению мощным и в то же время очень послушным автомобилем. Пространство пассажирской кабины очень удобно для модификации внутреннего интерьера под различные цели заказчика, но даже в стандартной конфигурации оно впечатляет обилием свободного места и комфортом для пассажиров. С точки зрения пилота, запуск двигателя приятно удивил простотой процедуры.



Конструкторы серьезно поработали над уменьшением нагрузки на пилота, как во время запуска, так и во время выполнения полета. Фенестрон - легкий и послушен. На предельных режимах пилотирования он позволяет контролировать воздушное судно, не сомневаясь в возможностях машины. Общий вывод: очень интересная и перспективная машина для Российского рынка, которая при правильном продвижении должна прочно занять сегмент корпоративных перевозок», рассказывает г-н Комаров.

Ну и, конечно же, по достоинству оценили новую машину пилоты. «EC130 T2 - поистине впечатляющая модель, достойная восхищения и высочайших похвал. Я летал на разных вертолетах, но EC130 T2 нельзя сравнить ни с одним из них. Все в нем продумано до мелочей - и технические характеристики, и комфортный салон. Энерговооруженность, оснащенная системой FADEC, возможность запуска машины путем нажатия всего лишь одной кнопки - и это лишь малая часть его достоинств. Само собой, не оставили равнодушным и его возможности, продемонстрированные профессиональным пилотом. Это один из немногих вертолетов, который бы смог выполнить такие сложные фигуры высшего пилотажа. Эту модель ждет безусловный успех», считает Юрий Романенко, владелец и пилот R44, Bell 206 из Ровно.

И, безусловно, все приглашенные гости по достоинству оценили саму организацию демонстрационного тура. «Демонстрация EC130 T2 прошла прекрасно. Все было очень наглядно - зрители получили не только профессиональные ответы на все интересующие вопросы, но и смогли лично оценить достоинства модели, сидя за штурвалом. Отдельно хочется поблагодарить профессионального пилота компании Eurocopter за то, что он продемонстрировал

все возможности EC130 T2 в действии», - отметили многие участники мероприятия.

EC130 T2 - это многофункциональный легкий однодвигательный вертолет, созданный для выполнения широкого спектра задач, среди которых VIP- и коммерческие перевозки, воздушный туризм, авиационные работы, охрана правопорядка и оказание экстренной медицинской помощи, мониторинг, фото- и видеосъемка и многое другое.

Если сравнивать его с предыдущей моделью, EC130 V4, конструкция фюзеляжа EC130 T2 была модифицирована более чем на 70%. EC130 T2 предназначен для эксплуатации в любых климатических и погодных условиях. Большая работа была проделана для сокращения трудоемкости техобслуживания. Его уникальные достоинства - экономичность, надежность, великолепный обзор и просторный салон (кабина рассчитана на размещение 1 пилота и 7 пассажиров) - в первую очередь оценят частные владельцы и коммерческие операторы, правоохранительные органы и нефтегазовые компании.



Почти сверхзвуковой

В настоящее время самый быстрый в мире самолет бизнес-авиации – Cessna Citation X, опередивший по заявленной максимальной скорости (0,935 М) предыдущего рекордсмена – Gulfstream G650. Очередной претендент на звание самого быстрого бизнес-самолета – Saker S-1. Самолет, дизайн которого заимствован у реактивных истребителей, по заявлению американской компании-разработчика Saker Aircraft, будет иметь крейсерскую скорость 0,95 М, а максимальную – 0,99 М.

S-1 – двухместный самолет. Одно из этих двух мест – место пилота, поэтому к разряду люксовой авиации S-1 можно отнести не столько из-за комфорта, сколько из-за его высокой скорости.

По расчетам разработчиков, полет на расстояние 1500 морских миль (2778 км) на S-1 позволит сэкономить 1 час по сравнению с ближайшим конкурентом.

S-1 проектируется для взлета и посадки на ВПП длиной 457 м. Проектный рабочий потолок – 13720 м, скорость набора высоты 4267 м/мин, максимальная дальность полета 2575 км, емкость внутреннего топливного бака 1890 л. Два дополнительных внешних топливных бака емкостью 380 л каждый увеличивают дальность полета до 3540 км.

Компактные размеры (длина – 12,3 м, высота – 4,6 м, размах крыла – 8 м) дадут возможность



владельцу сэкономить на аренде ангара. Вес пустого S-1 – 2495 кг, максимальная полезная нагрузка – 2720 кг.

На самолет будут устанавливаться два турбовентиляторных двигателя Williams FJ44-4 с межремонтным ресурсом 5000 часов. Использование этих двигателей в комбинации с оригинальным аэродинамическим профилем крыла, по заявлению разработчиков, позволит самолету тратить на 20% меньше топлива в сравнении с конкурентами.

Несмотря на свой грозный вид, S-1 не потребует от пилотов специальной «военной» подготовки. Кабина самолета, системы управления и аэродинамические характеристики рассчитаны на обычного хорошо подготовленного пилота. Впрочем, покупателям, не уверенным в качестве подготовки пилотов, в виде опции будут предложены катапультируемые кресла. Самолет еще находится на стадии разработки, однако компания Saker уже принимает на своем сайте предварительные заказы. О цене S-1, планируемых сроках начала производства и условиях поставки на сайте не сообщается.

Источник: Популярная механика

