



Прошла календарная середина года, и аналитические агентства вновь пытаются предсказать сценарий основных трендов в текущем году. На минувшей неделе консалтинговое агентство WINGS опубликовало данные первого летнего месяца. Несмотря на спад трафика бизнес-авиации в июне 2013, по сравнению с прошлым годом, характер активности на европейском рынке остается в тренде последних лет, то есть наблюдается рост относительно предыдущего месяца. На вторичном рынке ситуация немного хуже. Несмотря на снижение относительного количества выставленных на продажу воздушных судов, количество сделок купли-продажи с подержанными бизнес-джетами снизилось на 7%, и увеличился срок реализации самолетов. В общем, рынок не показывает ярко выраженных тенденций для прогноза, и поэтому неопределенность будет его сопровождать вплоть до ноября-декабря текущего года.

Немного потешила история с Казахстаном, где местные «законотворцы» пытаются запретить полеты чартерных операторов. Явно популистское решение призвано продемонстрировать приверженность авиационных чиновников к защите граждан от недобросовестных компаний, однако далеко идущие последствия столь радикальных решений интересуют их в последнюю очередь. Даже тот факт, что под раздачу попал и любимый ими вид транспорта – бизнес-авиация, наглядно иллюстрирует откровенную безграмотность и некомпетентность. Защита собственных интересов – святое дело, только подходы к реализации проблемы должны быть, по меньшей мере, взвешенными и аргументированными, а не приводили бы к тому, что мировое сообщество после законодательных инициатив казахстанских чиновников все чаще крутит палец у виска.



На «экваторе» не жарко

В середине 2013 года европейская бизнес-авиация показывает снижение активности по сравнению с прошлым годом, но выигрывает в этом Чемпионат Европы 2012

стр. 20



Вторичный рынок теряет покупателей

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в мае и за первые пять месяцев 2013 года

стр. 22



Подмосковье построит десятки площадок

Подмосковье хочет широко использовать вертолеты для грузовых и пассажирских перевозок. Сеть вертолетных площадок предполагается построить в рамках государственно-частного партнерства

стр. 23



Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации.

За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: +17,4%; Индекс спроса в Европе: +51,4%

стр. 24



ДОСТУПЕН ДЛЯ ПОЛЕТОВ

Gulfstream G280

В VIP терминале Внуково открылся новый зал ожидания

Новый зал ожидания открылся 5 июля в VIP терминале Международного аэропорта Внуково.

В торжественной церемонии приняли участие генеральный директор ОАО «Аэропорт Внуково» Василий Егорович Александров, заместитель генерального директора по производству Михаил Ефимович Грейдин, руководитель группы специального обслуживания пассажиров Валентина Леонтьевна Калинина.

Новый комфортный зал выдержан в элегантных золотисто-черных тонах и предназначен для 40 пассажиров.

«Еще одна блестящая точка, звездочка, в нашей жизни, в нашей работе. Сейчас можно сказать одно — зал получился! Конечно, его можно дорабатывать, украшать — нет предела совершенству, но уже сейчас

мы видим отличный результат. Я всех поздравляю с еще одним важным шагом, который мы сделали», - заявил в приветственном слове В.Е. Александров. М.Е. Грейдин, в свою очередь, отметил, что аэропорт Внуково постоянно движется вперед. «Мы развиваемся, увеличиваем пассажиропоток, количество взлетно-посадочных операций — и стараемся обеспечить комфорт для всех наших пассажиров, и для тех, кто пользуется залами ожидания в терминалах и для наших VIP пассажиров».

«Мы всегда рады видеть вас в нашем зале, в который мы вложили частичку души», - отметила В.Л. Калинина.

Первым пассажирам, воспользовавшимся услугами нового зала ожидания были вручены памятные сувениры от аэропорта Внуково, гостям мероприятия было предложено шампанское и фуршет.



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

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

Вместо ВСУ – розетка

Проблемы экологии все чаще выходят на передний план, особенно в европейских странах. Французские аэропорты одни из самых востребованных для полетов бизнес-авиации. И все экологические проблемы, по мнению авиационных экспертов, связаны со слишком долгим ожиданием пассажиров, что напрямую влияет на количество вредных выбросов при холостой работе двигателей и вспомогательных силовых установок (ВСУ), особенно в зимний период. Кроме этого, уровень шума при одновременной работе нескольких самолетов часто превышает разрешенные показатели и вызывает упреки со стороны экологов и местных жителей. Традиционные меры борьбы с этими проблемами, а именно ограничения или полный запрет на использование бизнес-джетов, не отвечающих экологическим стандартам, конечно же, приносят свою пользу, но всегда хочется большего.

Администрация аэропорта Ниццы (Nice Cote D'Azur) анонсировала новый проект, способствующий суще-



ственному снижению уровня шума самолетов, которые находятся на парковке и используют вспомогательную силовую установку (ВСУ). Согласно проекту, каждая стоянка воздушного судна будет оснащена новой подземной системой электрического питания, которая будет располагаться непосредственно под местом парковки. Также в планах администрации оснастить каждую стоянку на перроне для бизнес-джетов системой централизованного обогрева и охлаждения, позволяющей без включения ВСУ поддерживать любую температуру в салоне самолета. Новая система также позволит производить запуск двигателя без использования ВСУ, что однозначно уменьшит количество вредных выбросов и уровень шума.

Администрация аэропорта начнет реализацию проекта стоимостью в \$2,7 млн. уже этим летом. Однако не безвозмездно для операторов. Аэропорт планирует ввести специальную пошлину для операторов бизнес-авиации в целях финансирования аналогичных проектов в будущем, но о ставках пока не говорится. Кстати, большая часть из выделенных средств пойдет на компенсацию местным жителям, которые на протяжении последних нескольких лет завалили исками администрацию аэропорта.

«Все чаще местные жители обращаются к нам с настоятельной просьбой прекратить это безобразие, особенно в летний период, когда количество рейсов максимально. Но единственное, что мы можем сделать, это ограничить количество взлетов-посадок с 23:30 до 6:00, но даже эти меры существенно не влияют на настроения местных жителей. Теперь же, с внедрением этой современной системы, мы хоть как-то сможем компенсировать все те неудобства, которые создают самолеты, находящиеся на перроне», - комментируют в администрации аэропорта.

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

Наполеоновские планы

Компания Minsheng Financial Leasing, крупный игрок на рынке авиационного лизинга Китая, завершила сделку по приобретению китайского оператора CITIC General Aviation вместе с его небольшим флотом, состоящим из Dassault Falcon 900DX, 2000 и 7X. Это дает «зеленый свет» для выхода на рынок бизнес-перевозок, который компания анонсировала на АВАСЕ-2013. Новый перевозчик, получивший название Minsheng International Jet, планирует начать свою работу в ближайший месяц как крупный долевой оператор. К концу года парк компании может составить уже 100 самолетов, при том, что общее количество бизнес-джетов, эксплуатирующихся на материковом Китае, сейчас составляет 192 самолета. Также компания сообщает, что выкупила землю для строительства аэропорта для бизнес-авиации недалеко от Пекина, и в ближайшее время поделится всеми деталями будущего строительства.

Комментируя новый проект, вице-президент авиационного направления Minsheng Чжан Бо (Zhang Bo) отметил, что компания в настоящее время созрела для реализации параллельных проектов в бизнес-авиации и в будущем планирует существенно увеличивать перечень услуг для клиентов, включая кредитование и налоговое структурирование. Но при этом финансовый лизинг останется одним из важных направлений бизнеса. Кроме этого, сейчас в Китае практически отсутствует конкуренция в лизинговом сегменте (единственная компания, работающая с бизнес-джетами - CDB Leasing, заказала пять самолетов Bombardier Global 6000 в конце прошлого года), и опыт, наработанный Minsheng Financial Leasing, позволит компании рассчитывать на успешную реализацию любых проектов, в том числе и совместных с государством.

Что же касается проекта по созданию бизнес-перевозчика, в Minsheng Financial Leasing аккуратно дают понять, что разговоры о создании совместного предприятия с ключевыми бизнес-операторами преждевременны, и компания будет осваивать китайский рынок самостоятельно. А именно, на партнерство с крупным китайским игроком в свое время рассчитывали многие компании, включая NetJets и VistaJet. Детали бизнес-плана «новоиспеченная» Minsheng International Jet раскроет до конца месяца.

По словам г-на Бо, в последующие пять лет Minsheng увеличит лизинговый и собственный авиапарк до 400 самолетов, инвестировав в него примерно \$16 млрд. Уже известно, что в это число войдут 10 самолетов Falcon 7X, 10 Falcon 2000S, 20 Embraer Legacy 650 (две машины уже эксплуатируются) и три Lineage 1000 (один самолет поставлен). Кроме этого, компания подписала протокол о намерениях с Gulfstream Aerospace на поставку в течение шести лет 50-ти самолетов G650, G550 и G450. Также подобные соглашения были подписаны с Bombardier (Global 6000) и HBC (Hawker 900 и Hawker 4000). Сроки и количество самолетов пока компания не раскрывает.

В течение предыдущих четырех лет компания разместила заказы на 130 бизнес-джетов, половина из которых уже поставлены. Это делает Minsheng самым крупным игроком на китайском рынке лизинга и бизнес-перевозок. По мере того, как компания наращивает портфель заказов и готовится к IPO в Китае и Гонконге, руководство Minsheng Financial Leasing получило одобрение китайских властей на привлечение иностранного капитала, что существенно снизит риски для бизнеса внутри страны.



Grand Caravan EX получит новые поплавки

Американская компания Wipaire, Inc. (штат Миннесота), поставляющая поплавки для легкомоторной авиации, сообщила об окончании программы сертификационных летных тестов Cessna 208B Grand Caravan EX, оснащенного новыми поплавками Wipline 8750. Также сообщается об успешном прохождении соответствующей инспекции типа FAA (FAA Type Inspection Authorization). Сертификация, как ожидается, состоится уже в июле.

Долгие годы в линейке Caravan лишь Cessna 208A оснащался поплавками. Ситуация изменилась только с появлением серии EX, оснащенной 867-сильным Pratt & Whitney PT6A-140. В прошлом году компания выпустила новую линейку продукции, призванную заменить популярные в Штатах поплавки моделей Wipline 7000 и 8000, которые в течение 25 лет поставлялись для самолетов Cessna 208. Это абсолютно новые поплавки, позволяющие увеличить взлетный вес «Каравана» на 255 фунтов (до 9,062 фунтов) без ограничений посадочного веса. Летные испытания показали, что с новыми поплавками разбег самолета на земле составляет 1826 футов, а вертикальная скорость набора (на уровне моря) – 6м/с.

Wipline 8750 выполнены из полиуретана и оснащены доработанным, мало обслуживаемым механизмом уборки колес и новым дизайном стоек. Модифицированная конструкция корпуса позволила увеличить плавучесть кормовой части и улучшить поведение поплавков на воде. В комплекте идет переключатель уборки-выпуска с LED индикацией минимального уровня гидравлической жидкости и механический индикатор положения шасси, благодаря которому пилоты и даже пассажиры смогут оценить положение стоек в любой момент. Стоимость Wipline 8750 с установкой составляет \$455.

Wipaire разрабатывает и производит поплавки различных размеров для самых различных самолетов, начиная от Piper Cub и кончая Viking Twin Otter, в том числе для большинства однодвигательных моделей Cessna. Компания обладает более 100 дополнительными сертификатами типа (STC), позволяющими выполнять доработку самолетов и установку своей продукции.

Источник: Privat.aero



Jet Transfer
BUSINESS AVIATION

Bell Helicopter On a Mission
A Textron Company

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

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

Дополнительные возможности

Авиакомпания «АэроГео» продолжает расширять сферу своей деятельности по техническому обслуживанию авиационной техники на посадочной площадке «Северный». В результате проведенной работы, 4 июля 2013 года авиакомпания получила Сертификат соответствия на право проведения технического обслуживания воздушных судов, дополненный новыми типами воздушных судов - Robinson R66 и Cessna T206H/206N.

Посадочная площадка «Северный» входит в состав нового авиационного комплекса «АэроГео». В настоящее время уже введены в эксплуатацию несколько объектов нового комплекса, включая ангары для хранения вертолетов различных классов, перрон для обслуживания и стоянки воздушной техники, а также гостиницу для экипажей. Сейчас заканчиваются работы по строительству взлетно-посадочной полосы длиной в 1,1 км. (на данный момент в строительство полосы уже вложено более 150 млн. рублей.). По данным компании эксплуатация полосы начнется в текущем году, после сертификации и по-



лучения лицензии от Росавиации. После прохождения всех формальностей аэродром получит и новое название – «Красноярск-Северный». После введения аэродрома в эксплуатацию, он сможет принимать все типы воздушных судов малой авиации и станет местом стоянки и обслуживания частных вертолетов и самолетов.

Компания «АэроГео» была создана в 2005 году в Красноярске. Основным видом деятельности компании являются: перевозка пассажиров и грузов, аренда и техническое обслуживание воздушных судов. Парк компании включает 38 единиц техники. Это вертолеты R-44 производства Robinson Helicopter Company, Bell-407, Eurocopter AS 350 B3, Ми-8Т, Ми-8АМТ, Ми-8МТВ, Ми-2, а также самолеты Ан-2, Ан-3Т, Cessna-208В. Авиакомпания выполняет социально-значимые перевозки пассажиров и грузов в самых труднодоступных регионах Красноярского края, республики Тува и Хакасии. Компания «АэроГео» - официальный дилер американской вертолетной компании Robinson Helicopter Company с 2008 г.

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

Джеты безопаснее турбопропов

В течение первых шести месяцев этого года с американскими бизнес-джетами зафиксировано меньше авиационных происшествий по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Согласно данным AIN, с самолетами деловой авиации в течение первого полугодия 2013 года произошло семь авиационных происшествий против 22 за тот же период прошлого года. И хотя в обоих периодах в их число вошли три аварии со смертельным исходом (все под FAR Part 91), число смертей сократилось до девяти в первые шесть месяцев этого года по сравнению с 14-ю в соответствующем периоде прошлого года.

Количество аварий с участием американских турбовинтовых самолетов в первой половине 2013 года также сократилось до 12 по сравнению с 19-ю в прошлом году. Однако количество происшествий

со смертельным исходом выросло в четыре раза, до восьми (все, кроме одного, произошли под Part 91), с двух в прошлом году, а число погибших выросло более чем вдвое, с семи до 18 человек.

Тем временем, за тот же период с неамериканскими бизнес-джетами произошло четыре происшествия, в том числе одно с частным самолетом, в котором погибло два человека. А в первом полугодии 2012 года такие самолеты отлетали без аварий.

Турбовинтовые деловые самолеты с неамериканской регистрацией в первом полугодии 2013 года попали в пять происшествий без жертв, по сравнению с восемью в прошлом году. В то же время, за этот период в семи катастрофах неамериканских турбопропов погибло 33 человека по сравнению с 19-ю в шести авариях в прошлом году.



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

Мнимая защита своих

В Казахстане планируют принять закон, запрещающий иностранным перевозчикам совершать чартерные рейсы из страны. Об этом на днях объявил заместитель председателя Комитета гражданской авиации республики Серик Мухтыбаев.

Сам ньюсмейкер ссылается на закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам транспорта», который был подписан 5 июля главой государства. Введение такой меры борьбы с недобросовестными перевозчиками однозначно приведет к сокращению числа авиакомпаний на рынке Казахстана, снижению уровня конкуренции.

Как прокомментировал BizavNews представитель крупного иностранного оператора бизнес-авиации, базирующегося в аэропорту Алма-Аты, новые законодательные инициативы, даже если они и будут реализованы, вряд ли напрямую заденут бизнес-перевозки.

«Нельзя для себя запретить то, на чем постоянно летаешь (казахстанские чиновники постоянно летают на бизнес-джетах, то есть, таким образом они сами отказываются от такого способа передвижения, так как местных операторов очень мало). К тому же, если сравнивать стандарты бизнес-операторов и чартерных коммерческих авиакомпаний, то, например, уровень безопасности полетов - одна из основных прерогатив бизнес-авиации, и то внимание, которое уделяют этой проблеме в любой компании этого сегмента, могут позавидовать любые коммерческие перевозчики. Также не совсем понятна причина столь радикальных заявлений. Казахстан не самый крупный авиационный игрок на рынке, и такого рода запреты напрямую повлияют на имидж страны. Не стоит забывать, что некоторые авиакомпании Казахстана до сих пор внесены в так называемый «черный список», и меры, которые могут последовать со стороны того же европейского содружества, могут быть аналогичными, что будет плачевно для перевозчиков страны», - рассказал источник.



Немногочисленный парк местных операторов, а на заднем плане Challenger Rizon Jet



FBO RIGA
between East and West

Опыт
Качество
Профессионализм

Оптимизация процессов

Американский производитель Gulfstream Aerospace объявляет об открытии очередного дизайн-центра и офиса продаж, на этот раз в Далласе на заводе компании. Новый комплекс будет ориентирован, прежде всего, на клиентов, которые определились с моделью покупаемого бизнес-джета и приступают к формированию интерьера самолета и выбору дополнительных опций. Общая площадь нового дизайн-центра составляет 864 кв.м.

Новый дизайн-центр и офис продаж будут входить в общий комплекс производителя в Саванне. Здесь на площади в 40000 кв.м. производитель сфокусировал производство всей линейки бизнес-джетов. Ранее, в 2007 году, в Саванне уже был открыт аналогичный дизайн-центр и выставочный зал площадью 1663 кв.м.

На новом объекте производитель будет работать с двумя типами самолетов – G280 и G150. При этом,

как считают в Gulfstream, существенно сократится и время передачи самолета заказчику.

К услугам заказчиков будут доступны все сервисы, связанные с выбором опций при формировании конечного варианта интерьера, включая дополнительное оборудование. Профессиональные дизайнеры помогут определиться не только с материалом для отделки салона, но и с помощью собственной программы DesignBook наглядно продемонстрируют заказчику, как салон самолета будет выглядеть после окончания работ. Также у заказчика появляется возможность в реальном времени отслеживать все этапы комплектации бизнес-джета с помощью планшета и специальной программы.

В июне 2013 года аналогичный центр появился в Лондоне и стал первым дизайн-центром и офисом продаж Gulfstream вне США. Он ориентирован на клиентов из Европы, России и африканских стран.



(THINK BUSINESS)

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

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

* думайте о бизнесе
Thinking without limits

AN EADS COMPANY

Технологии безопасности

Федеральное авиационное управление США опубликовало список технологий, способных, по мнению агентства, сберечь жизни экипажей и пассажиров самолетов авиации общего назначения. Кроме традиционных средств, таких как приемники погоды Nexrad, системы TAWS и баллистические парашюты, в него попали два абсолютно инновационных и удивительных, но вместе с тем простых и эффективных решения. Не пытайтесь догадаться, о чем идет речь. Это подушки безопасности (наподобие автомобильных Airbag) и датчики углов атаки (ДУА).

Как известно, FAA поставило задачу снизить аварийность в АОН на 10% до 2018 года. Предлагаемые изменения правил сертификации Part 23 должны снизить стоимость процедуры вдвое и одновременно увеличить безопасность полетов. С этой целью ведется поиск технологий, призванных поспособствовать этому в той или иной степени.

Одно решение уже найдено и реализуется – это система ADS-B. Но оно не относится к простым и дешевым. Сегодня 40% катастроф связано с потерей управления или сваливанием. Установка ДУА способна напрямую помочь избежать многих проблем, особенно на старых моделях самолетов, где его просто не было. Предупреждение о выходе на критические углы никогда не бывает лишним. Подушки также помогут сберечь жизни в некоторых случаях, например, при грубой посадке или падении с небольшой высоты. Как считают специалисты, установка таких «новшеств» на старых машинах не будет обязательной. Но новые правила сертификации потребуют обязательного наличия ДУА и подушек на новых самолетах АОН.

Источник: Privat.aero

Непорядок в реестре

Офис генерального инспектора Министерства транспорта США (DOT IG) недавно завершил аудит гражданского авиационного реестра FAA и обнаружил, что в нем не обеспечивается полнота всей информации, необходимой для безопасности полетов и авиационной безопасности. В соответствии с проверкой, FAA не хватает необходимой информации о личности нерезидентов-владельцев самолетов и имеет неполную информацию о сертификации пилотов.

Правила FAA требуют от владельцев периодически обновлять или уточнять информацию о себе и своих самолетах в реестре, однако агентство не всегда проверяет обновленные записи и не сравнивает их с первоначальной информацией для обеспечения точности и соответствия нормативным требованиям.

«Мы обнаружили неполные регистрационные данные на 5600 самолетов, причем 54% из них принадлежит нерезидентским трастам», – говорится в аудиторском заключении. «В результате такого

состояния дел, FAA была не в состоянии представить информацию об этих самолетах иностранным властям по запросу, как того требует Конвенция о международной гражданской авиации, когда с зарегистрированным в США самолетом происходит авария или инцидент за границей».

Точно так же, в авиационном реестре отсутствует полная информация о сертификации пилотов, что делает затруднительным для сотрудников правоохранительных органов использовать данные реестра для проведения оперативных мероприятий в соответствии с законом 2004 года «О реформе разведки и противодействии терроризму», или для обнаружения пилотов, которые предоставляют ложную информацию о себе.

Пару лет назад FAA уже бралась за наведение порядка в документах, но видимо не смогла довести это дело до конца.



RUAG поставил первый Falcon 900EX EASy II

Швейцарская компания RUAG Aerospace сообщила о передаче клиенту первого модернизированного бизнес-джета Falcon 900EX с авионикой EASy II. Все работы были выполнены в центре комплектации компании в Базеле.

По словам Генерального менеджера RUAG Aerospace Бернда Генриха, авионика EASy II является второй версией линейки SmartView, разработанной для обеспечения инновационных функциональных возможностей в самых современных кабинах экипажа. Например, программное обеспечение синтетического видения Dassault SmartView полностью интегрируется в бортовую систему EASy, основанную на архитектуре Primus Epic. SmartView базируется на расширенной системе предупреждения сближения с землей – Enhanced Ground Proximity Warning System - EGPWS - ландшафтная база которой обладает беспрецедентным набором данных, благодаря 800 миллионам часов тестовых полетов на коммерческих

самолетах, бизнес-джетах и вертолетах по всему миру.

В комплект EASy II также входит спутниковая система контроля и коррекции - Satellite Based Augmentation System с Локализатором производительности с вертикальным наведением - Localizer Performance with Vertical Guidance. Система обеспечивает вертикальное наведение по приборам во время захода на посадку, повышая точность и доступность навигации. Кроме того, EASy II совместим с Европейской геостационарной навигационной службой (EGNOS), недавно внедренной системой, позволяющей проведение большего количества точных, безопасных и эффективных посадок в европейских аэропортах. EGNOS является аналогом американской Глобальной системы распространения дифференциальных поправок (WAAS - Wide Area Augmentation System).

«Авионика Primus Epic, на которой базируется EASy II, оснащена системой SmartRunway Honeywell для минимизации риска захода на взлетно-посадочную полосу, обеспечивая своевременное оповещение членов экипажа в случае экстренного снижения, позволяющей проведение большего количества безопасных и эффективных посадок в европейских аэропортах (самолет приближается к ВВП со слишком «высокого» расстояния, слишком быстро или не настроен должным образом). Встроенная в EASy II функция автоматического снижения (Automatic Descent Mode) автоматически включается в случае разгерметизации кабины на больших высотах, а также при потере дееспособности экипажа автопилот немедленно с максимальной скоростью выводит самолет на безопасную высоту», - комментирует г-н Генрих.



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.



АСЖС получил еще один заказ

Airbus Corporate Jet Centre сообщает о подписании контракта с азиатским клиентом на проектирование VIP-интерьера и последующее оборудование им бизнес-лайнера Airbus ACJ319. Интерьер пассажирского салона для нового самолета разработает лично шеф-дизайнер и глава дизайн-студии АСЖС Сильван Марья (Sylvain Mariat).



«Этот VIP-салон будет иметь роскошную отделку, в которой будут тонко сочетаться элементы азиатской культуры, инновационные технологии и современный дизайн», - комментирует генеральный директор Airbus Corporate Jet Centre Бенуа Дефорж.

«Для нас это большая честь, и мы гордимся продолжением доверительных отношений с нашими клиентами. Этот новый контракт подтверждает наше лидерство в оснащении VIP-салонов самолетов Airbus Corporate Jets, а также наши возможности, которые позволяют удовлетворить различные вкусы и требования наших клиентов, в том числе со специфичного азиатского рынка», - заключает Бруно Гальза, руководитель отдела продаж и маркетинга.

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).

Embraer Executive Jets поставил 400-й Phenom

Бразильский авиапроизводитель Embraer сообщает о юбилейной поставке самолетов семейства Phenom. 8 июля 2013 года на заводе в Сан-Жозе-дус-Кампус в торжественной обстановке немецкой корпорации Hansgrohe Group (крупнейший производитель сантехники с 112-летней историей) был передан юбилейный четырехсотый самолет семейства Phenom. 10 июля новый Phenom 300 отправился в Германию.

«Успех Phenom очевиден. В настоящее время это семейство удерживает лидирующие позиции в своем сегменте. Об этом говорит многое, и прежде всего заказы. Кроме этого, успехом это семейство обязано разнообразию клиентов, которым пришелся по душе наш самолет: это и частные лица, летные школы, небольшие компании и операторы авиатакси», - комментирует Президент Embraer Executive Jets Эрнест Эдвардс.

Phenom 300 и Phenom 100 конкурируют с другими производителями в легком и очень легком сегменте бизнес-джетов. Их отличительные преимущества, а именно размер и комфорт салона, удобная для летчика кабина и высокая надежность, делают их превосходным выбором для личного использования, делового путешествия и использования как авиатакси.

Phenom 300 совершил свой первый полет весной 2008 года. Относится к классу легких бизнес-джетов. Обладает высокой скоростью и большой дальностью полета. Phenom 300 использует двигатели



Pratt&Whitney PW 535-E, позволяющие пролетать 3 300 км с двумя пилотами и шестью пассажирами на борту без остановок и дозаправок. Phenom 300 стоит в \$ 6,65 млн.

На сегодняшний день 50% рынка продаж Phenom занимает Северная Америка, за ней идет Европа с 30%, Ближний Восток и Африка – 17% и Азия с тремя процентами. Напомним, что поставки самолетов этого семейства начались в декабре 2008 года с Phenom 100. В 2009 году было построено 98 самолетов, в 2010 – 126, в 2011 – 83 самолета и в 2012 году – 77 машин.

300-й самолет семейства Phenom был поставлен заказчику в феврале 2012 года.

Еще один контракт

Компания Jet Aviation Basel недавно подписала контракт с неназванным клиентом на оборудование VIP-интерьером самолета BBJ1. В центр комплектации в Базеле «зеленый» самолет прибудет в первом квартале 2014 года. А в настоящее время специалисты компании приступают к проектированию пассажирского салона.

«Заказчик выбрал центр комплектации в Базеле, основываясь на масштабе наших возможностей, глубине навыков и опыте на этом рынке», говорит Руди Крафт, вице-президент по разработке и продажам на рынке комплектаций Jet Aviation Basel. «Мы очень рады перспективе превращения этого пустого самолета в полнофункциональный, сертифицированный и уникальный самолет с VIP-интерьером».

«Мы гордимся тем, что наравне с изобретательностью, у нас присутствует практичность», добавляет Элизабет Харви, руководитель дизайн-студии интерьеров. «Работая в тесном сотрудничестве с нашими отделами по проектированию, производству и снабжению, мы понимаем конкретные возможности и ограничения, влияющие на разработку интерьера самолета. Это помогает нам оснастить «зеленый» самолет интерьером инновационного дизайна с самыми современными технологиями и бескомпромиссной роскошью, который будет полностью соответствовать конкретным пожеланиям владельца».

Центр комплектаций Jet Aviation в Базеле начал работу в 1977 году, и за это время в нем было создано более 200 интерьеров. Дизайн-студия при Jet Aviation Basel была основана в 2001 году. Через студию прошло 40% всех оборудованных с центре больших бизнес-джетов, а также узко- и широкофюзеляжных лайнеров, в том числе три Boeing 747-8.

Новые высоты

Авиакомпания Singapore Airlines заказала в дизайн-студии BMW DesignworksUSA разработку нового интерьера первого класса для своих самолетов. Дизайнеры DesignworksUSA больше известны своими работами в бизнес-авиации – разработанные ими интерьеры устанавливаются на самолетах Boeing Business Jets, Embraer и Dassault Falcon. В новой работе перед стилистами в первую очередь стояла задача создать пространство премиум-класса, которое будет отвечать всем требованиям взыскательных пассажиров.

Авиационное подразделение DesignworksUSA, работая на рынке бизнес-авиации, смогло принести в этот сегмент свежую струю. В новом заказе одной из лучших премиум авиакомпаний мира дизайнеры должны угодить ее высоким требованиям к салону первого класса, и при этом привнести новый взгляд на комфорт, пространство и единение «первых» пассажиров. Обновленный дизайн кресел и кают



дебютирует в сентябре этого года на борту нового Boeing 777-300ER на рейсах между Сингапуром и Лондоном.

В дизайне салона первого класса нового авиалайнера будет учитываться не только оптимальный комфорт, но и большая приватность. Каждое пассажирское место представляет собой отдельную зону, отгороженную от взглядов посторонних. Мягкое кресло, в котором удобно работать, легким движением превращается в широкую кровать. Также в салоне увеличены места для хранения ручной клади. Спокойные пастельные цвета придают интерьеру солидности и «создают ауру спокойствия».

Над проектом совместно трудились сотрудники DesignworksUSA из студий в Шанхае, Лос-Анджелесе и Мюнхене. У компании большой опыт создания проектов для премиум-клиентов, включая BMW и Rolls-Royce Motor Cars, Intermarine и Zeydon Yachts.



Все для удобства пассажиров

Один из самых «молодых» операторов из ОАЭ – компания Rotana Jet, начавшая свою работу на рынке деловых чартеров в 2011 году, продолжает существенно увеличивать частоты полетов на внутреннем рынке. Прежде всего, это касается рейсов из аэропорта Al Bateen в Абу-Даби на остров Sir Bani Yas. При стоимости билета в 200 дирхамов для взрослых (US\$ 54,6) и от 100 дирхамов (US\$ 27,3) для детей в возрасте до 11 лет, оператор за полтора года смог увеличить количество перевезенных пассажиров на 70%. Всего же за это время на 50-местном самолете Embraer 145 в компоновке бизнес-класса было перевезено более 10000 пассажиров.

Теперь компания вводит дополнительные рейсы с учетом расписания, которое удобно деловым путешественникам, желающими посетить остров в течение одного дня. При этом стоимость перелета остается неизменной. Также изменения в расписании коснутся и других направлений перевозчика: Рас-Аль-Хайм - Абу-Даби и Шарджа и Фуджейра. Единственная проблема, с которой сталкивается Rotana Jet – отсутствие необходимого количества самолетов.

Но ни о каком понижении класса в компании даже и не думают. Сейчас помимо оптимизации расписания, специалисты Rotana Jet ищут в срочном порядке аналогичные воздушные суда. Пока же в парке оператора лишь два Embraer 145 в компоновке бизнес-класса, которые оператор получил в 2012 году.

В настоящее время Rotana Jet базируется в аэропорту Al Bateen, где имеет собственный офис и ангар для технического обслуживания самолетов. Именно Al Bateen оператор планирует превратить в главный аэропорт для внутренних перевозок.

Депортация с комфортом

Британское правительство все чаще прибегает к услугам бизнес-авиации в решении важных политических задач. Последний случай, который вызвал определенный общественный резонанс – депортация радикального исламского проповедника Абу Катада. И хотя многие подданные королевства поддерживают стремление правительства очистить Великобританию от влияния радикально настроенных исламских проповедников, имеет место и осуждение за непомерные траты на организацию депортации.

В воскресенье 7 июля 2013 года, после 8 лет пребывания в Великобритании и многочисленных судебных тяжб, Абу Катада был наконец-то экстрадирован в Иорданию, где ему инкриминируются организация взрывов в местах, посещаемых американскими и израильскими туристами. При этом многих британцев задел способ транспортировки в Амман – для Абу Катада был зафрахтован Embraer Legacy 600 компании London Executive Aviation. При этом общая стоимость рейса для налогоплательщиков составила £51,126 (а общие судебные издержки, связанные с депортацией исламиста, обошлись британской казне в £1,7 млн., так как английское правительство, раз за разом, проигрывало судебные иски).

В полете Абу Катада пользовался всеми привилегиями бизнес-пассажира – заранее по заказу «первого пассажира» на борт было доставлено специальное меню. В самолете его сопровождали лишь два представителя спецслужб. Весь полет занял 5 часов 26 минут, и после благополучной посадки на военной базе в Аммане Абу Катада

был передан спецслужбам Иордании. Как прокомментировали в London Executive Aviation, пассажир вел себя в полете весьма мирно, уделив большую часть времени чтению и переписке в интернете.

После многочисленных статей в британской прессе, Министр внутренних дел Великобритании Тереза Мэй пообещала внести изменения в законодательство, с тем, чтобы перекрыть деятелям, подобным Абу Катада, возможность затягивать депортацию за счет апелляций в различные судебные инстанции.

«Мы должны довести до ума наши правозащитные законы и устранить многослойные гарантии апелляций, доступные иностранным гражданам, которых мы хотим депортировать. Мы предпринимаем шаги, в том числе и в новом законопроекте об иммиграции, для исправления этого положения», - подчеркнула она.



«Зеленый свет» в США

Катарский оператор Rizon Jet, спустя почти два года после подачи заявки в Министерство Транспорта США и Федеральное управление гражданской авиации, получил долгожданный сертификат FAR Part 129. Данный документ дает право оператору-нерезиденту США эксплуатировать воздушные суда с американской регистрацией.

Выступая на пресс-конференции, руководитель Rizon Jet Хасан аль-Мосави отметил, что это очередная победа компании и открытие новых возможностей для клиентов при выполнении, как трансатлантических, так и внутриамериканских рейсов. По словам г-на аль-Мосави, только за последний год спрос на полеты в США вырос на 30% и сейчас составляет почти четверть от всех рейсов Rizon Jet.

Компания Rizon Jet, входящая в Ghanim Bin Saad Al Saad Group, была основана в 2006 году. Штаб-квартира компании расположена в Дохе, Катар. Компания также имеет представительства в Бахрейне, Великобритании и ОАЭ. Оператор специализируется на предоставлении практически всех услуг в сфере бизнес-авиации – чартерные рейсы, техническое обслуживание самолетов, управление FBO и VIP-терминалами, менеджмент самолетов, продажа и консалтинг.

В настоящее время парк перевозчика состоит из самолетов Challenger 605, Hawker 900XP, Airbus ACJ319, Bombardier Global Express, Cessna Citation 560, а также Raytheon 390 Premier IA. Также Rizon Jet подписал контракт с компанией Bombardier на поставку в 2015 году новых «композитных» бизнес-джетов Learjet 85.

Metrojet и China Eastern Airlines Executive Air – партнеры

Гонконгский провайдер услуг бизнес-авиации Metrojet и китайский оператор China Eastern Airlines Executive Air (дочерняя компания China Eastern Airlines) подписали соглашение об эксклюзивном техническом обслуживании самолетов последней в техническом центре Metrojet (Hong Kong International Airport). В соответствии с подписанными документами Metrojet будет осуществлять все услуги по ТОиР, включая тяжелые формы обслуживания, самолетов China Eastern Airlines Executive Air.

Сейчас парк китайского оператора состоит из 13 самолетов, преимущественно Gulfstream GV-SP и Embraer Legacy 600/650. Помимо базового технического обслуживания самолетов, Metrojet будет обучать инженеров China Eastern Airlines Executive Air для проведения предполетных технических осмотров и небольших ремонтов, которые не требуют отправки бизнес-джета в технический центр.

Свидетельство эксплуатанта China Eastern Airlines Executive Air получила в феврале 2012 года. До момента получения свидетельства эксплуатанта компания занималась предоставлением услуг по наземному обеспечению полетов и организацией чартеров в интересах третьих компаний. С самого начала осуществления полетов руководство компании сделало ставку на самолеты Gulfstream GV-SP (пять из них взяты в аренду). В июне 2012 года оператор приобрел также и новый Airbus A318-112(CJ) Elite.

Согласно опубликованной программе развития, до конца текущего года China Eastern Airlines Executive Air планирует довести парк воздушных судов до 17 машин. В конце прошлого года компания получила первый бизнес-джет Embraer Legacy 650 (бортовой номер В-3098) который, по мнению менеджмента,



станет «рабочей лошадкой» для полетов внутри материкового Китая. И именно этот тип самолета станет основой парка компании (до 2015 года компания получит до восьми джетов Legacy 650). И уже в ближайшее время перевозчик анонсирует стратегию компании и обозначит приоритетные пути развития на 2014 год.

Компания Metrojet начала работать на рынке в 2005 году. Она входит в холдинг Kadoorie Group и параллельно является частью Hong Kong Aviation Group. Metrojet базируется в Hong Kong International Airport.

Для Metrojet это не первый крупный контракт на оказание услуг по ТОиР. Сейчас Metrojet имеет сертификаты Part 145, выданные авиационными властями властей Бермуд, Каймановых островов, Таиланда, Китая и Канады (сертификат позволит Metrojet выполнять технические работы на самолетах различных типов, включая Gulfstream G150/G200/GIV/GV, Embraer EMB-135/145 (Legacy 650), Dassault Falcon серии 900 и Hawker Beechcraft серии 800).

Bombardier пришел в ЮАР

Канадский авиапроизводитель Bombardier Aerospace продолжает активную экспансию на мировые рынки. 10 июля 2013 года компания сообщила об открытии в Йоханнесбурге нового регионального офиса поддержки клиентов.

Это уже второй аналогичный центр в ЮАР. Ранее Bombardier совместно с ExecuJet South Africa (является авторизованным сервисным центром производителя) открыли аналогичный объект в аэропорту Лансерия. По мере развития бизнеса и количества бизнес-джетов в регионе, Bombardier будет продолжать изучать возможности расширения региональных офисов и не только в ЮАР. Сейчас же, по данным Bombardier, в регионе эксплуатируется порядка 240 бизнес-джетов и коммерческих лайнеров производителя.

В Йоханнесбурге Bombardier, также совместно с ExecuJet South Africa, будет производить техническое обслуживание всей линейки бизнес-джетов и ряд коммерческих лайнеров. Новый офис, построенный на территории аэропорта, будет предназначен как для клиентов, которые уже эксплуатируют самолет, так и для желающих его приобрести. Но все же, основу персонала составят технические специалисты, готовые оказать помощь, как в аэропорту, так и на месте базирования воздушного судна (в ЮАР и ряде соседних стран). Также до конца сентября здесь планируется ввести в эксплуатацию и новый склад основных запасных частей для всех типов самолетов.

Это второй крупный проект, реализованный Bombardier в южноафриканских странах с начала года. В январе 2013 года производитель сообщил о назначении ExecuJet Nigeria в качестве центра послепродажного обслуживания своих самолетов в Нигерии.

Надежный помощник в отдыхе и бизнесе

В начале июля 2013 года, на торжественной церемонии на заводе Cessna Aircraft в г. Индепенденс, Канзас, были переданы владельцам первые серийные самолеты Cessna TTx. Это самый быстрый в мире сертифицированный одномоторный самолет с неубирающимися шасси, находящийся в серийном производстве. «Теперь покупатели узнают то, что уже известно нам: TTx – это самолет, который поражает пилотов своими характеристиками и удивляет пассажиров своей комфортабельностью», комментирует Брайан Стил, бизнес-лидер проекта Cessna TTx. «Летать на нем приятно, он быстрый, спортивный и одновременно легкий в управлении и комфортабельный. G2000 – это авионика нового уровня, которая, однако, знакома пилотам Cessna, а дизайн интерьера придает TTx оттенок утонченности и класса».

Цельнокомпозитный Cessna TTx предназначен для опытных пилотов, которых привлекают новые технологии и повышенный комфорт. Дополнительная мощность обеспечивает TTx скорость и характеристики, близкие к уровню реактивных самолетов. И скорость идет здесь идет рука об руку со стильностью, так как по качеству сборки и отделки интерьера TTx не уступает роскошному автомобилю.



Одним из покупателей, уже получивших свой самолет, стал Дэвид Барнс, глава Watermark Retirement Communities. Он сказал, что будет использовать свой TTx для перелетов между 32-мя принадлежащими его компании объектами, которые находятся в разных точках США.

Об открытии производственной линии TTx было объявлено в апреле 2012 года на международном слете и авиашоу Sun 'n Fun в г. Лейкленд, Флорида. Максимальная скорость самолета составляет 235 узлов (270 миль в час), эксплуатационный потолок – 25000 футов, а дополнительная система «Полет в условиях заведомого обледенения» (FIKI) позволяет пилоту планировать полеты в различных метеословиях. TTx – это первый самолет, на котором установлена система авионики Garmin G2000; оборудование кабины управляется с сенсорных экранов и оснащено двойным дисплеем с высоким разрешением размером 14,1 дюйма.

«У нас есть надежная и гибкая в эксплуатации «рабочая лошадка» Cessna 208, а также самый популярный в мире учебный самолет Cessna 172, и теперь нам очень приятно видеть, что такой уникальный и особенный самолет, как TTx, выходит в мир, чтобы дополнить собой ассортимент одномоторных самолетов Cessna», комментирует Джоуди Ноэ, старший вице-президент Cessna по одномоторным/винтовым самолетам. «В согласии с духом и традициями компании Cessna, при создании TTx на первое место ставились его качество и летно-технические характеристики, и мы остались довольны результатом».

В связи с увеличенной мощностью и возможностями TTx, Cessna предоставляет дополнительное обучение для пилотов этого самолета.

В поисках правильного решения

Nextant Aerospace рассчитывает в октябре 2013 года на выставке ВАСЕ в Лас-Вегасе (бывшая NBAA) запустить до двух новых программ восстановленных бизнес-джетов. Но чтобы не промахнуться с выбором «доноров», производитель поручил консалтинговой компании Argus определить потенциальные сегменты рынка и типы самолетов, которые стоит добавить в свою продуктовую линейку.

В настоящее время Nextant выпускает один тип самолета - легкий 400ХТ, который изготавливается на базе Hawker 400А/ХР. В мае 2013 сам 400ХТ подвергся незначительной доработке и поменял имя на 400ХТi. Он стал немного тише и получил немного больший пассажирский салон.

Однако, по словам президента компании Шона МакГью, у Nextant нет желания оставаться компанией одного продукта. «В конечном счете, мы хотели бы предложить широкий спектр самолетов, от легкого самолета до бизнес-джета с большим салоном. Это позволит нашим клиентам двигаться вверх по продуктовой линейке, и не переходить к другим производителям».

На NBAA 2012 основатель компании Кен Риччи уже объявлял о расширении линейки производителя и даже назвал срок выбора следующего самолета для новой программы восстановления – январь 2013 года. Однако что-то не срослось или производитель

решил серьезно подойти к этому вопросу, и выбор очередного типа самолета отдали профессионалам.

Компания Argus сейчас проводит интервью с множеством операторов, чтобы определить, какие самолеты и сегменты предпочтительны в качестве платформы для восстановления. «Мы рассматриваем по 3-4 типа воздушных судов в 3-4 сегментах», говорит МакГью.

С учетом того, что рынок бизнес-авиации по-прежнему находится в упадке, президент Nextant подчеркивает важность для выбора оптимальных продуктов: «Ценность самолета имеет важное значение – особенно в легком и среднем сегменте. Жизненно важно выбирать самолет, который даст его владельцу преимущество. Мы уже сделали это с Hawker 400».

«Всегда будет спрос на восстановленные самолеты со стороны покупателей, которые считают деньги. А возможности рынка восстановленных самолетов практически безграничны», говорит МакГью. «Технологии изготовления планера очень мало изменились за последние годы – композитные детали оказывались не всегда лучше, чем алюминиевые. Однако за прошедшее время значительно улучшились двигатели, авионика и технологии салона, и это то, что клиенты хотят видеть в своих самолетах».

Nextant рассчитывает получить результаты исследования в сентябре 2013 года. По словам МакГью, дальнейшая стратегия развития компания будет опираться на «благополучные» сегменты рынка. На сегодняшний день клиентам уже поставлено 28 самолетов 400ХТ, и компания имеет хороший портфель заказов на обновленный ХТi.



Hawker 800 - один из возможных кандидатов на восстановление

Дошли руки

Национальный перевозчик Кувейта, Kuwait Airways, который обслуживает самолеты, перевозящие первых лиц государства (State of Kuwait), приступает к монтажу интерьера на самолете Boeing Business Jets BBJ3 (бортовой номер 9K-GCC), который был приобретен еще в 2009 году и находился на балансе другого кувейтского оператора Dallah Al-Baraka.

Сейчас парк State of Kuwait состоит из 12 самолетов, включая Boeing 747-8 и A340-500 и, несмотря на недовольство ряда местных СМИ, продолжают увеличивать парк. Согласно неофициальным данным, в период с 2014 по 2015 года компания получит еще три самолета, включая Boeing 747-8.

В перевозчике не называют компанию, которая будет заниматься кастомизацией бизнес-джета, однако, скорее всего, речь идет о швейцарской компании AMAC Aerospace, которая недавно анонсировала контракт на комплектацию BBJ3 с неназванным клиентом с Ближнего Востока.

BBJ3 создан на базе пассажирской модели Boeing 737-900ER с увеличенной дальностью полета. BBJ3 может совершать беспосадочные перелеты по маршруту Москва-Сиэтл или Москва-Сингапур. Имея салон длиной 32,66 м и шириной 3,53 м, BBJ3 по праву считается самым комфортабельным среди машин своего класса. Площадь салона составляет 104 кв. м,

что на 35% больше, чем у BBJ1 и на 11% больше, чем у BBJ2. Просторный салон позволяет создать роскошный интерьер класса «люкс» и обеспечивает пассажирам высочайший уровень комфорта. Площадь багажного отсека, по сравнению с первой модификацией, возросла на 89%. BBJ3, как и все бизнес-джеты Boeing, оборудован вертикальными законцовками крыла (winglets), что позволяет увеличить дальность полета при сохранении уровня потребления топлива и показателя загрузки.

Напомним, что по итогам 2012 года Boeing Business Jets передал заказчикам 12 полностью оборудованных и готовых к эксплуатации самолетов BBJ, и еще 12 «зеленых» бизнес-джетов были отправлены в центры комплектации интерьеров, включая восемь самолетов BBJ 747-8. Президент компании Стив Тейлор, комментируя итоги года, назвал успехи компании потрясающими и сообщил, что общая сумма поставок, осуществленных компанией в 2012 году, составила более 3 миллиардов долларов.

А с начала текущего года компания уже поставила пять бизнес-джетов: три самолета (модель BBJ3) в «зеленом» варианте, и все они отправились в Саудовскую Аравию: Al-Atheer Establishment, в саудовский холдинг Dallah Group и Министерство финансов Саудовской Аравии; один самолет BBJ1 также получил заказчик из Китая (Nanshan Jets) и один лайнер BBJ2 также получила китайская корпорация Geermu (GEERMU JADE EXPLORER AND MANUFACTURE CO.).

Также в начале июля 2013 года Boeing Business Jets передал в «зеленом» варианте BBJ1 компании Hong Kong Airlines Corp. Jet Mgmt. Ввод в эксплуатацию этого самолета планируется в апреле 2014 года.



Мексиканцы осваивают американский рынок

Мексиканская компания ASERTEC FBO, входящая в корпорацию Cydsa Group, объявила о запуске первого собственного проекта в США. Оператор планирует построить на территории Международного аэропорта Сан-Антонио новый авиационный центр по обслуживанию рейсов бизнес-авиации. Глава компании ASERTEC FBO Сада Гонсалес сообщил, что от комитета по торговле городского Совета Сан-Антонио, который вправе одобрять такого рода проекты, получено предварительное разрешение на строительство. Согласно опубликованной информации, новый центр будет полноценным FBO с пассажирским терминалом площадью 1100 кв.м. и ангарным комплексом (2100 кв.м.).

Ранее ASERTEC FBO уже доводилось работать в аэропорту совместно с Skyplace Center (бизнес-терминал, построенный на бывшем заводе Sino-Swearingen), и после детального изучения возможностей развития компания приняла решение о строительстве собственного объекта. Для компании это будет третий

FBO и первый в США. Ранее ASERTEC FBO уже открыли аналогичные комплексы в Монтеррей, Нуэво-Леон и Толука, Эстадо де Мехико.

Планируется, что терминал будет введен в эксплуатацию в январе 2014 года, а спустя два месяца – ангарный комплекс. В будущем ASERTEC FBO также планирует построить в Сан-Антонио фабрику бортового питания и топливозаправочный комплекс (партнером проекта выступает Exxon Mobil).

В Сан-Антонио ASERTEC FBO будет предлагать полный спектр услуг, включая заправку, паркинг, хэндинг. В конце 2014 года здесь появится собственная вертолетная площадка и ASERTEC FBO уже сейчас ведет активные переговоры с вертолетными операторами о базировании воздушных судов (для вертолетов в проекте предусмотрены 14 парковочных мест). А пока проект находится на рассмотрении в городском совете, ASERTEC FBO, не теряя времени, проводит ряд консультаций с провайдерами услуг ТОиР,

среди которых Universal Aero и Sierra Industries. При этом, в компании считают, что оптимальным вариантом будет совместное предприятие по оказанию услуг для всех типов воздушных судов, включая вертолеты. Но детали сделки и сроки реализации не разглашаются.

Как прокомментировали журналистам представители ASERTEC FBO, новый авиационный центр станет одним из главных в регионе (Южный/Центральный Техас) по обслуживанию рейсов бизнес-авиации, особенно для мексиканских компаний. И это несмотря на большую конкуренцию со стороны других бизнес-провайдеров (в настоящее время в аэропорту работает 11 провайдеров бизнес-авиации, крупнейший из них - Landmark Aviation). По словам представителей компании, только за 2012 год мексиканцы «потратили» в Техасе \$ 2,7 млрд., при этом инвестировали в местную экономику порядка \$135 млн. и создали около 4000 рабочих мест. И этот тренд будет продолжаться.



Комплекс в Толука

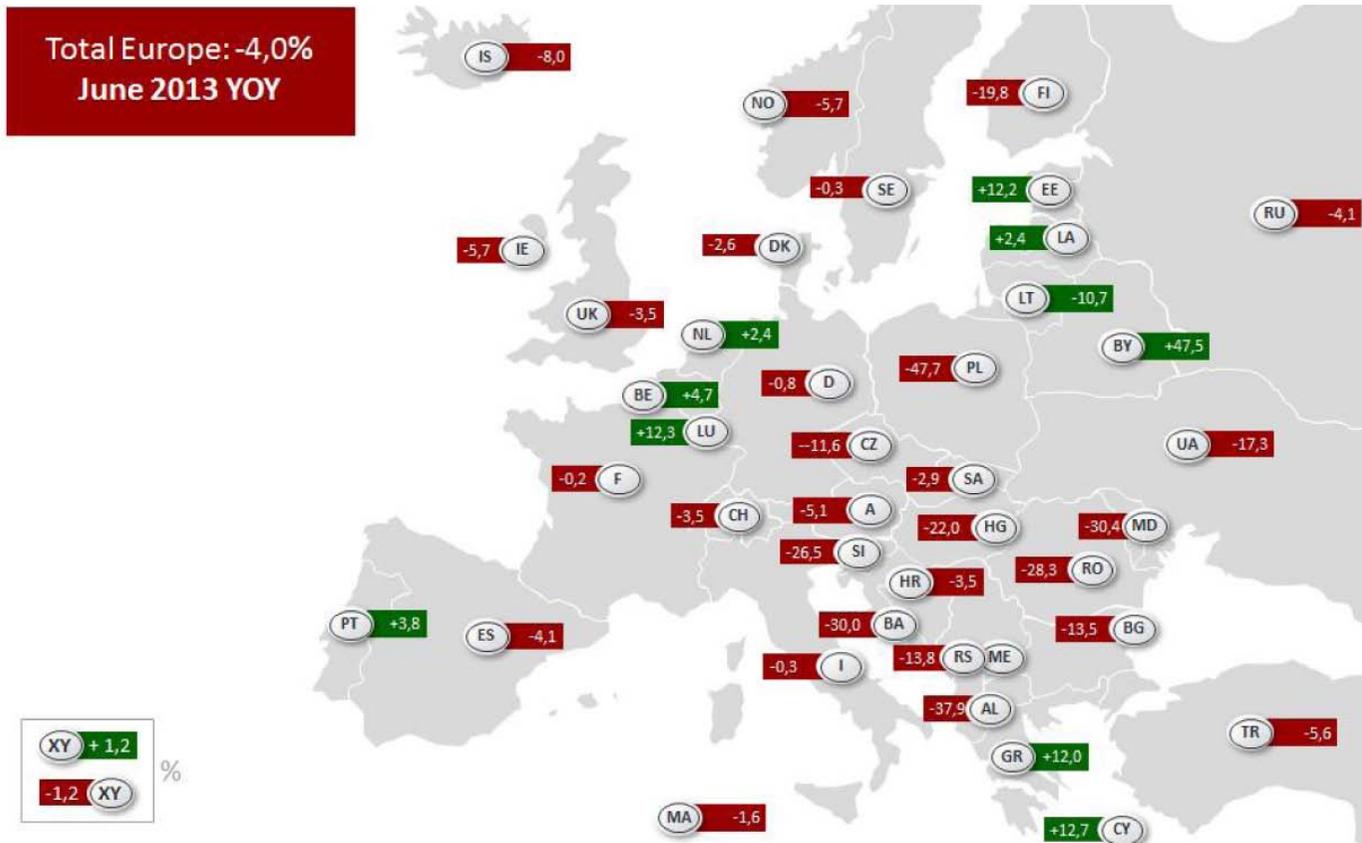
На «экваторе» не жарко

Немецкая консалтинговая компания WINGX Advance GmbH опубликовала отчет об активности европейской бизнес-авиации в июне 2013 года. Согласно данным компании, в прошлом месяце был зафиксирован рост активности деловой авиации, по сравнению с маем 2013 года, однако с уровнем трафика прошлого года наблюдалось падение на 4%. При этом, в большинстве стран, даже в прежних фаворитах, зафиксировано снижение активности.

Несмотря на спад трафика бизнес-авиации в июне 2013, по сравнению с прошлым годом, характер активности на европейском рынке остается в тренде последних лет, то есть наблюдается рост относительно предыдущего месяца. Однако, если в июне 2013 года «гранды» европейского рынка демонстрировали ожидающиеся результаты, а именно небольшой общий спад (при этом в Германии наблюдался рост внутреннего трафика), то перспективные рынки

России, Украины и Турции разочаровали экспертов. Причем для Украины и, особенно, для Польши в падении ничего удивительного нет, так как именно в это время в 2012 году проходил Чемпионат Европы по футболу. А вот от России и Турции ожидался, хоть и небольшой, но рост. Тем временем, «зелеными» пятнами на европейской карте отметились страны Балтии, Португалия, Нидерланды Греция и Бенилюкс, однако это не смогло переломить общеевропейский спад. В итоге, трафик бизнес-авиации в Европе потерял в июне 2013 года по сравнению с тем же месяцем прошлого года 4%. Всего же в июне было выполнено 35520 коммерческих рейсов бизнес-авиации и 33615 частных. Причем, по сравнению с прошлым годом чартерный трафик потерял 5,3%, а частный – 2,4%.

Среди воздушных судов, наибольшей популярностью в европейской бизнес-авиации, с большим отрывом от остальных производителей, пользуются самолеты Cessna. Однако динамика активности, как с начала года, так и год к году, выводит вперед Bombardier, Gulfstream и Eclipse (правда по количеству полетов эти VLJ на последнем месте). В то же время, предпочтения среди коммерческих заказчиков и частных владельцев по каждой отдельно взятой марке самолета сильно разнятся. Так, легкие турбовинтовые самолеты и VLJ предпочитают частные владельцы (Piper, Pilatus, Socata и Eclipse), а для коммерческих чартеров более удобными европейцы считают легкие и средние джеты (Cessna, Hawker и Learjet). Более крупные бизнес-джеты и туплопропы делят примерно поровну рейсы в интересах коммерческих заказчиков и частных владельцев. Но есть один интересный момент: на самолетах Gulfstream



продолжение

выполняется больше частных полетов, чем коммерческих, а на «одноклассниках» Bombardier и Dassault – наоборот.

Из крупнейших европейских бизнес-аэропортов, по сравнению с прошлым месяцем, показали рост Лутон и Ницца. В то же время, крупнейший европейский аэропорт бизнес-авиации, Ле Бурже, продолжает терять по 100 рейсов ежемесячно (в мае 2013 года ситуация была аналогичная). Московский Внуково-3 в июне 2013 потерял совсем немного (5 рейсов) по

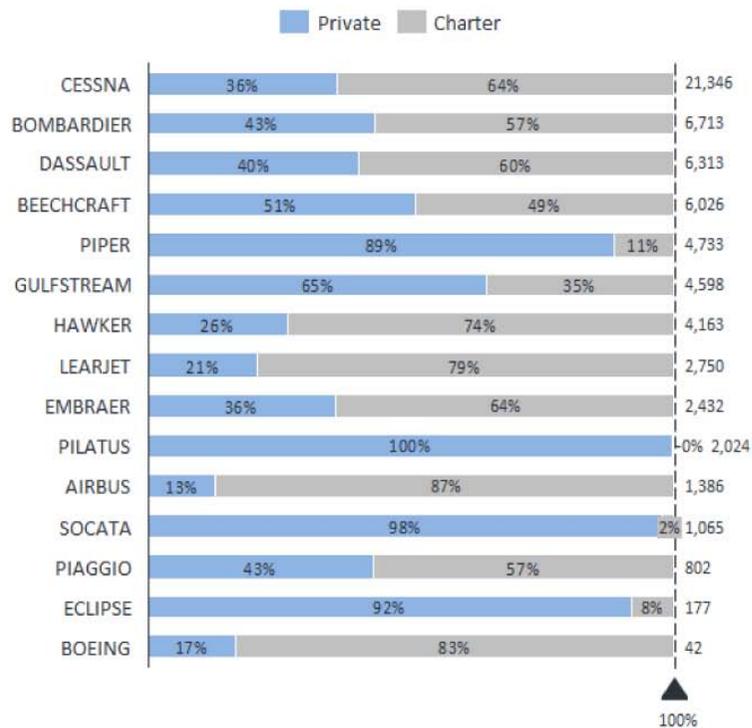
сравнению с маем. Если посмотреть на цифры с начала 2013 года и по сравнению с прошлым годом, то положительную динамику показывают те же Лутон и Ницца, а сбавляют обороты Ле Бурже, Женева и Внуково-3. Ну и как обычно, Жуляны показывают впечатляющий рост по сравнению с прошлыми периодами.

Кристоф Колер, управляющий директор Advance WINGX, так комментирует результаты июня 2013 года: «В июньском отчете мы наблюдаем большой

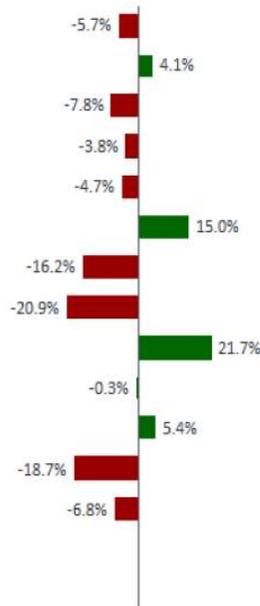
спад активности от года к году, и отчасти это связано с годовщиной Чемпионата Европы по футболу в Украине и Польше. Активность в Германии несколько восстановилась, но пока продолжается застой на других ведущих рынках. На этом фоне устойчивый двузначный рост трафика сверхдальних бизнес-джетов выглядит замечательным. Кроме того, интересно наблюдать как сегмент VLJ, в частности Citation Mustang, отбирает долю рынка в частных и чартерных полетах у других легких самолетов».

Полный отчет

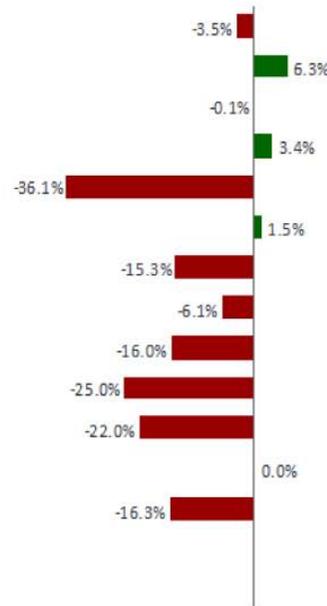
Departures June 2013



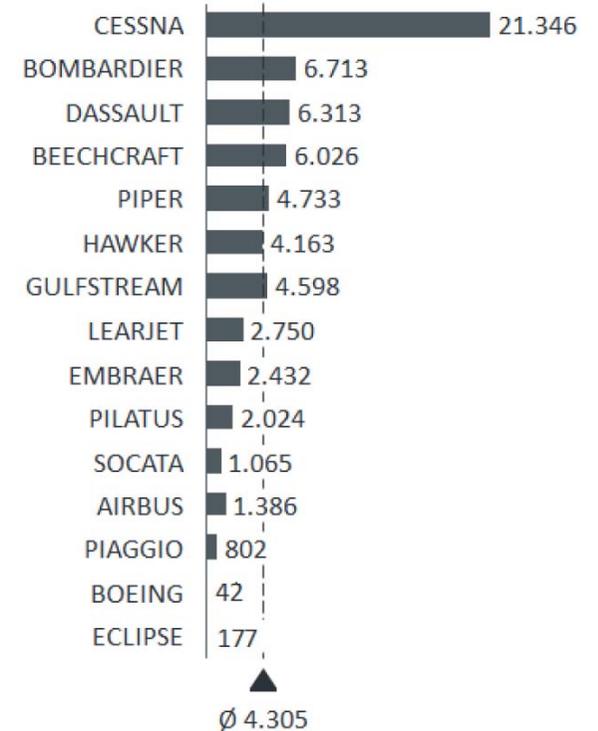
YOY growth Private



YOY growth Charter



Departures June 2013



Вторичный рынок теряет покупателей

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в мае и за первые пять месяцев 2013 года.

В мае 2013 года в самолетных (реактивные и турбовинтовые) сегментах вторичного рынка продолжилась тенденция по уменьшению относительного количества выставленных на продажу воздушных судов, по сравнению с тем же периодом 2012 года. В то же время, доля выставленных на продажу вертолетов обоих сегментов

в рассматриваемом периоде или осталась на прежнем уровне или немного увеличилась. При этом, относительные запасы турбопропов за прошедший год показали значительное снижение.

С начала 2013 года эксперты JetNet фиксировали спад активности покупателей на вторичном рынке во всех сегментах. И май не стал исключением. По сравнению с периодом январь-май прошлого года количество сделок купли-продажи с поддержанными бизнес-джетами снизилось

на 7%, также на 62 дня больше требуется времени, чтобы продать самолет. Тем не менее, JetNet зафиксировала рост средней запрашиваемой цены бизнес-джетов по сравнению с прошлым годом на 8,6%. Турбопропы на вторичном рынке также продаются хуже – количество сделок снизилось на 3,9%. Однако позитивным знаком в этом сегменте является снижение времени экспозиции на 24 дня и рост средней цены на 13,4%.

И если в самолетных сегментах вторичного рынка дела еще как-то держатся на уровне, то поддержанные вертолеты теряют покупателей по сравнению с прошлым годом значительно сильнее. Как и в весенних отчетах, спад количества сделок отмечен двузначной цифрой – 22,9% в газотурбинных машинах и 26,1% - в поршневых. Это потянуло за собой вниз средние цены: газотурбинные вертолеты подешевели на 32,2%, а поршневые – всего на 0,4%. Однако, несмотря на это, снизилось время экспозиции в обоих сегментах.

Эксперты JetNet уделяют особое внимание экономической ситуации в США, так как считают, что она напрямую влияет на рынок бизнес-авиации. Бюро экономического анализа США выпустило третью оценку внутреннего валового продукта в первом квартале 2013 года. Согласно этой оценке, ВВП Соединенных Штатов увеличился в годовом исчислении на 1,8% (то есть, в период с конца четвертого квартала 2012 и до конца первого квартала 2013). Таким образом, экономика США показывает рост уже 15-й квартал подряд.

Еще одним фактором, влияющим на развитие авиационных перевозок, являются цены на топливо. В первом квартале 2013 года в США они достигли нового пика в \$ 7,27 за галлон. Предыдущий рекорд цен был установлен в третьем квартале 2008 года – \$ 6,83, но он был «стремителен». А нынешние цены шли к рекордным значениям долго и, скорее всего, ожидать в скором времени снижения цен на топливо не приходится.

Worldwide Trends				
May	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T/P	Turbine	Piston
In-Operation Fleet	19,104	13,897	19,248	9,436
For Sale	2,535	1,040	1,198	591
% of Fleet For Sale 2013	13.3%	7.5%	6.2%	6.3%
% of Fleet For Sale 2012	13.7%	9.1%	6.2%	5.9%
Change - % For Sale	(-0.4) pt	(-1.6) pt	N.C.	.4 pt
January to May 2013				
Full Sale Transactions	882	544	445	334
Average Days on Market	414	311	391	314
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$4.604	\$1.421	\$0.973	\$0.223
Y-T-D January to May 2013 vs 2012				
% Change - Sale Transactions	-7.0%	-3.9%	-22.9%	-26.1%
Change - Avg. Days on Market	62	-24	-22	-67
% Change - Avg. Asking Prices	8.6%	13.4%	-32.2%	-0.4%

Подмосковье построит десятки вертолетных площадок

Подмосковье хочет широко использовать вертолеты для грузовых и пассажирских перевозок. Как рассказал «Известиям» первый заместитель министра транспорта области Александр Митусов, планируется организовать регулярное сообщение с соседними регионами. По его словам, сеть вертолетных площадок предполагается построить в рамках государственно-частного партнерства.

В настоящее время минтранс разрабатывает новую программу развития транспортно-дорожного комплекса Московской области, рассчитанную до 2018 года. В нее планируется включить подпрограмму по развитию вертолетных перевозок.

«Нужно будет изучить спрос на вертолетные перевозки как в муниципальных образованиях Московской области, так и в соседних регионах», рассказал чиновник. «Тогда станет понятна востребованность и окупаемость проекта. Участие области будет заключаться в предоставлении площадок, подведении коммуникаций, строительстве необходимых подъездов и дорог».

При этом уже сейчас известно, что самые перспективные направления — вертолетное сообщение с Москвой и аэропортами Московского транспортного узла — не смогут быть задействованы в ближайшей перспективе.

«Небо над Москвой закрыто для вертолетов», пояснил чиновник. «А над аэропортами — перегружено, и вертолеты туда тоже не пускают. Поэтому сообщение планируется развивать с Орловской, Тульской и другими соседними областями».

Как отметил Митусов, сейчас в Подмосковье нет ни одной площадки для вертолетов, перевозящих обыч-

ных пассажиров. В регионе есть только площадки для вертолетов экстренных служб. Их количество предполагается увеличить: на территориях больниц их будет 9, вдоль МКАД — 10. Еще несколько площадок для вертолетов скорой помощи и других экстренных служб появятся вдоль ЦКАД.

По словам заведующего кафедрой региональной экономики и экономической географии ВШЭ Алексея Скопина, проект может быть инвестиционно привлекательным.

Сейчас, чтобы попасть из одного района Московской области в другой или из Московской области во Владимирскую, приходится заезжать в Москву. Потому что нормальных дорог, позволяющих проехать напрямую, нет. На кольцах (первое и второе бетонные кольца) полно фур и тоже пробки. Если Москву

можно будет облететь на вертолете, это предложение будет востребовано.

По словам советника Института современного развития Никиты Масленникова, «вертолетные чартеры» могут стать находкой для компаний, которые инвестируют в туристический бизнес.

«Вертолетные перевозки можно было бы включать в состав тура», отметил эксперт. «Сейчас они воспринимаются как экзотика и вряд ли станут популярной альтернативой более традиционным видам транспорта в ближайшее время».

Эксперт отметил, что более актуальной транспортной проблемой, которую должна решить область, является модернизация автомобильных и железных дорог.



Avinode Business Intelligence Newsletter



Представляем обзор Avinode о состоянии глобального рынка бизнес-авиации.

Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. Система позволяет в режиме реального времени получать информацию о наличии свободных самолетов и стоимости летного часа. В базу Avinode входят более 1200 операторов с общим парком в 3000 самолетов.

В 2013 году Avinode изменил свой еженедельный бюллетень. Во-первых, отчет выходит раз в две недели. Во-вторых, компания предоставляет аналитику по глобальному рынку, то есть в Северной Америке и в Европе. Еще одно изменение состоит в том, что в каждом отчете предоставляется расчет динамики **Индекса спроса** и **Индекса стоимости летного часа**, а также стоимость летного часа для одного сегмента бизнес-джетов: легкого, среднего или тяжелого. Это позволит более четко представлять тренды в отдельных сегментах бизнес-авиации. Также акцентировано внимание на ключевых показателях рынка, таких как общее количество вылетов за рассматриваемый период и динамика индексов.

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Ключевые показатели мирового рынка
- Индекс спроса средних бизнес-джетов в Северной Америке и в Европе
- Индекс стоимости летного часа средних бизнес-джетов в США и Европе
- Стоимость летного часа Learjet 60

Avinode в своем бюллетене выделяет следующие категории бизнес-джетов:

Light Jets

Легкие самолеты – это все бизнес-джеты в диапазоне от самолетов начального уровня до верхнего легкого класса. По конкретным моделям самолетов - это все от Eclipse/Mustang до Citation XLS+.

Midsize Jets

Средние самолеты – все бизнес-джеты, попадающие в промежуток от средних до суперсредних, то есть все от Learjet 60/Hawker 800 до Challenger 300/Citation X.

Heavy Jets

Тяжелые самолеты - от тяжелых бизнес-джетов до ультрадальних. По конкретным моделям это все, от Falcon 2000/Challenger 604 до G650/Global 6000.

Ключевые показатели рынка

Ключевые показатели рынка (Key Performance Indicators - KPI) характеризуют общее состояние глобального рынка деловой авиации. Первый показатель характеризует общее количество вылетов бизнес-джетов в Европе (ИКАО E/L) и США (ИКАО K) соответственно, по данным FAA и Евроконтроля за последние 14 дней. Этот показатель отображается в абсолютных цифрах и в виде процентов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Второй индикатор показывает динамику Индекса Спроса в Европе и США за последние 14 дней. Третий индикатор показывает динамику Индекса стоимости летного часа в Европе и США за последние 14 дней.

Avinode Key Performance Indicators: Midsize jet

	US	Europe
Flights last 14 days	17 461	4 502
Flights, YoY change	+3.7%	-4.5%
Avinode Demand Index	+17.4%	+51.4%
Avinode Pricing Index	+1.49%	+0.12%

продолжение

Индекс спроса

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

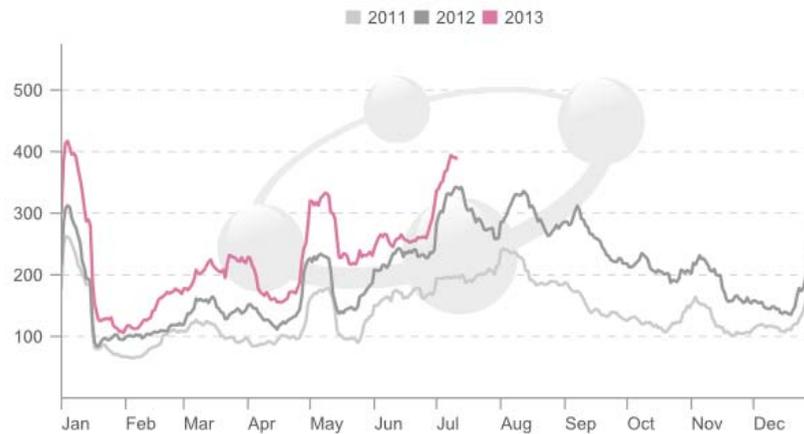
Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR. Индекс спроса рассчитывается в каждом отчете для одного сегмента бизнес-джетов.

Индекс стоимости летного часа

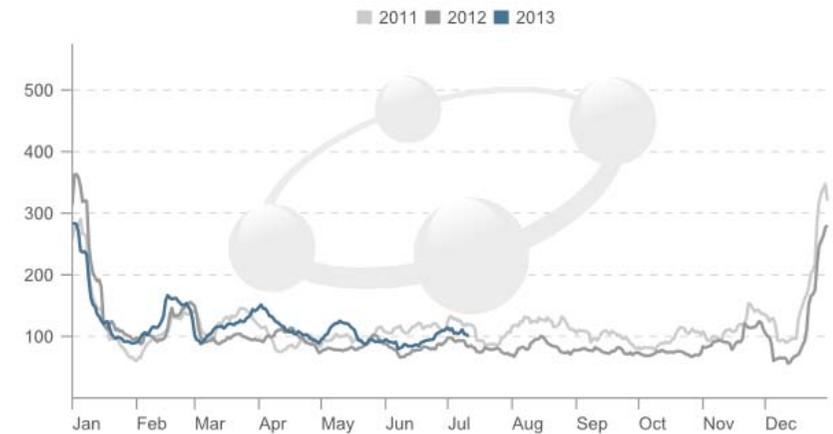
Индекс стоимости летного часа Avinode показывает среднюю стоимость часа аренды частного самолета определенной категории и определенного рынка. При этом почасовая ставка включает среднюю доходную ставку и топливный сбор.

Индекс США и Канады рассчитан для самолетов, базирующихся в аэропортах с кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский индекс рассчитан для самолетов, базирующихся в аэропортах с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR.

Avinode Demand Index: Midsize jet - Europe



Avinode Demand Index: Midsize jet - US & CA



Стоимость летного часа популярных самолетов

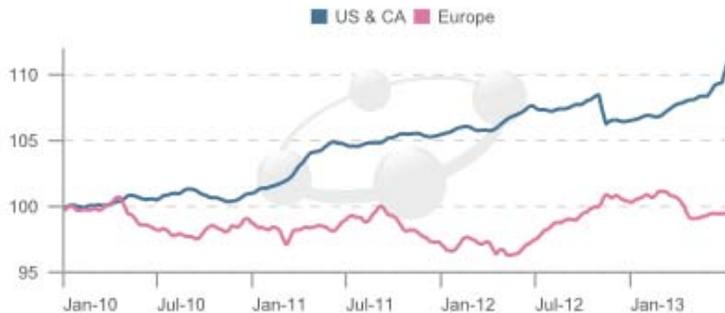
Динамика стоимости летного часа для отдельного сегмента бизнес-джетов позволяет оценить ценообразование в течение времени для трех конкретных моделей (по одному в каждом бюллетене).

В ротации будут рассматриваться следующие модели самолетов:

- Light - Citation Mustang
- Midsize - Learjet 60
- Heavy - Challenger 604

Эти три модели являются самыми популярными в своем классе при запросах в США и Европе.

Avinode Pricing Index: Midsize jet



Avinode Pricing Index: Learjet 60



Region Comparison

