



Похоже, что вскоре Москва превратится в один большой вертолетный мегаполис? и винтокрылые машины в воздухе станут также привычны, как, например, бюджетные внедорожники. Вслед за открытием в мае первого московского вертодрома в Крокус Экспо, рядом, в Мякининской пойме, может появиться и вовсе крупнейший в Европе хелипорт. На этой неделе вертолетная компания «Аэросоюз» и компания «НДВ-Недвижимость» рассказали о реализации совместного девелоперского проекта под рабочим названием «База» – крупнейшего в Европе вертолетного хаба. Вертолетные перевозки, безусловно, очень важны в нашем «многомиллионике», к тому же спрос на полеты, будь то деловая поездка, либо перелет в аэропорт, из года в год становится все более высоким среди москвичей и гостей столицы. Однако основная проблема, тормозящая естественное развитие этого бизнеса – открытие неба над Москвой, пока остается нерешенной, а это значит, что реализовать весь потенциал, который имеет столица, будет весьма сложно.



В Москве построят крупнейший хелипорт

«НДВ-Недвижимость» совместно с компанией «Аэросоюз» построят на МКАД 10 вертолетных центров, один из которых станет крупнейшим вертолетным хабом в Европе

стр. 19

На этой недели закончилась история первого композитного суперсреднего бизнес-джета – Hawker 4000. Самолет создавался тяжело и долго, но результат превзошел ожидание. Самолет получился «на загляденье», но злая судьба в виде банкротства Hawker Beechcraft отправила, еще «молодого» Hawker 4000, на незаслуженную пенсию. Теперь же в этом классе из «композитников» остался лишь канадский Learjet 85. Кстати, эти проекты очень похожи. Канадский «одноклассник» также рождается со скрипом, постоянно сталкиваясь со всевозможными проблемами, но мы искренне надеемся, что финансовое положение Bombardier не позволит 85-й модели повторить судьбу Hawker 4000, и самолет будет пользоваться заслуженным авторитетом.



АВКОМ-Д возьмется за турбопропы

По предварительным договоренностям, самолеты King Air 350 авиакомпании «Эйр Самара» будут обслуживаться в Домодедово и Самаре

стр. 20



Бизнес-авиация от Emirates

В начале августа 2013 года авиакомпания Emirates анонсировала свой новый проект под названием Emirates Executive и тем самым вышла в совершенно новый для себя сегмент – бизнес-авиацию.

стр. 22



Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации.

За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: +12,4%; Индекс спроса в Европе: -8,8%

стр. 25



ДОСТУПЕН ДЛЯ ПОЛЕТОВ

Gulfstream G280

«Газпром авиа» получит стратегию развития

«Газпром» проводит тендер на оказание услуг по разработке финансово-экономического обоснования модели стратегического развития ООО «Авиапредприятие «Газпром авиа», говорится в материалах российского газового холдинга.

Заявки принимаются до 26 августа 2013, итоги планируется подвести 6 сентября. Начальная цена 42,4 миллиона рублей. В рамках тендера требуется проведение сценарного анализа вариантов и обоснование модели развития по направлениям деятельности «Газпром авиа»: деятельности по пассажирским перевозкам; деятельности по авиационным работам; аэропортовой деятельности (аэропорты «Остафьево», «Ямбург», «Бованенково», «Левашово»); учебной деятельности (Авиационный учебный центр); деятельности по техническому обслуживанию воздушных судов.

Разработка модели стратегического развития предполагает подготовку бизнес-планов проектов развития по направлениям деятельности и планов реструктуризации и предпродажной подготовки имущества/активов по направлениям деятельности, не включаемых в модель стратегического развития «Газпром авиа».

Предполагается, что модель должна быть разработана до 1 ноября 2013 года, а планы ее реализации - до конца года.

ООО Авиапредприятие «Газпром авиа» - дочернее общество ОАО «Газпром» учреждено 3 февраля 1995 года. Компания имеет в своем составе 32 самолета и 101 вертолет.

Источник: Прайм





PULKOVO-3

center for business aviation









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

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

Взлетать и садиться станет дороже

Сбор за взлет-посадку для аэропорта Домодедово увеличивается с 165,4 рубля до 185 рублей за тонну максимальной взлетной массы для российских авиакомпаний. Тариф для иностранных перевозчиков остается прежним – 10,5 доллара за тонну взлетной массы. Повышение утверждено правлением ФСТ РФ на заседании 22 августа.

Пересмотр сбора, как сообщалось ранее в пояснительной записке к проекту приказа ФСТ, «Международный аэропорт «Домодедово» мотивировал «необходимостью обеспечения рентабельной деятельности аэропорта в целях осуществления мероприятий по обновлению и развитию основных фондов аэропорта».

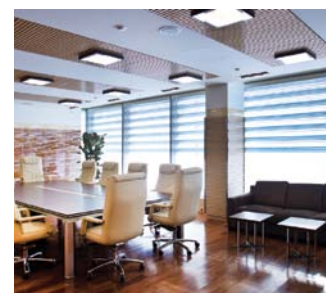
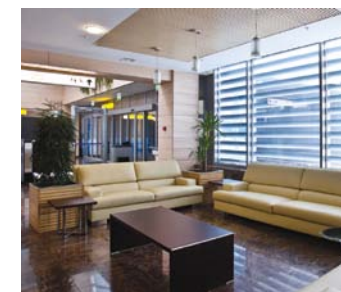
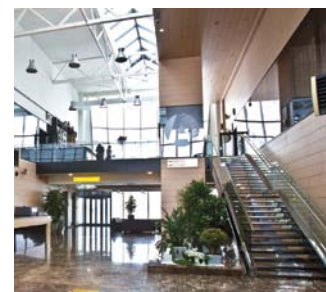
Сбор за взлет-посадку во Внуково увеличен для российских компаний с 154,1 рубля до 166,1 рубля за т мвм. Для иностранных компаний остается прежним – 10,5 доллара за т мвм.

Кроме того, по итогам заседания правления ФСТ 14 августа 2013 года утверждено решение о введении для иностранных эксплуатантов минимального сбора для самолетов бизнес-авиации с максимальной взлетной массой менее 50 тонн и пассажироместимостью менее 20 кресел. Сбор утвержден на уровне 500 долларов за одно воздушное судно.

После утверждения приказов ФСТ Шереметьево стало самым дешевым московским аэропортом по сборам за взлет-посадку: для российских компаний сбор здесь составляет 163,5 рубля, для иностранных – 7,9 долларов за т мвм. Самый дорогой международный аэропорт России – аэропорт Магадана, где сбор за взлет-посадку составляет 1609 рублей за т мвм для российских компаний и 50 долларов для иностранных.



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

Поставлены последние Hawker 4000

Американский оператор Talon Air получил четыре новых самолета Hawker 4000 2012 года выпуска (бортовые номера N860AP, N21FX, N473NB, N453NB), которые фактически становятся последними произведенными бизнес-джетами Hawker Beechcraft до ее банкротства.

Добавление новых самолетов является частью дальнейшего расширения компании на растущем рынке суперсредних бизнес-джетов, говорится в сообщении оператора. Новые самолеты Talon Air будут базироваться в Лонг-Айленде (Farmingdale Airport) и станут доступны для выполнения чартерных рейсов. Talon Air в настоящее время является крупнейшим оператором Hawker 4000 в США с парком из девяти самолетов.

Новые бизнес-джеты были приобретены Talon Air у Hawker Beechcraft в рамках реструктуризации производства и выхода последний из процедуры банкротства. Самолеты были приобретены в «зеленом» варианте в феврале 2013 года, после чего отправились в центр комплектации компании Duncan Aviation.

По мнению президента и исполнительного директора Talon Air Адама Каца, Hawker 4000 станет незаменимым бизнес-инструментом для клиентов, которые ценят удобство и комфорт в сочетании с прекрасными характеристиками самолета и его возможностями эксплуатации на коротких взлетно-посадочных полосах. «Мне искренне жаль, что производство этой замечательной машины прекращено. Опыт эксплуатации этих самолетов в нашей компании, ярко иллюстрирует универсальность и неприхотливость этих машин. Самолет одинаково востребован как бизнес-путешественниками, так и туристами.



Интерьер нашего самолета сконструирован с шестью индивидуальными клубными креслами, каждое снабжено регулируемой спинкой и убирающимися внутрь подлокотниками. Предусмотрены возможности для размещения детских средств безопасности. Три пары кресел, расположенных друг против друга, могут быть трансформированы в полностью откидывающиеся спальные места. Диван можно раздвинуть в проход и превратить его в просторную постель для одного человека. Таким образом, в самолете есть спальные места для четырех пассажиров на время длительных перелетов. Ну и конечно же мы позаботились и о начинке бизнес-джета: для пассажиров доступны высокоскоростной интернет Wi-Fi, Airshow, спутниковый телефон, iPod и система развлечений, включая CD/DVD», комментирует г-н Кац.

Даже для суперсреднего размера Hawker 4000 является большим самолетом, что является следствием применения в конструкции самолета композиционных материалов, позволяющих снизить массу

самолета и избавиться от вспомогательных силовых элементов, присущих типовым конструкциям. Hawker 4000 рассчитан на перевозку 8-9 пассажиров (есть версии на 12 пассажиров). С наибольшей каютой в своем классе (длина составляет 7,62 м., высота салона 1,83 м., а ширина 1,97 м.) Hawker 4000 имеет прекрасный салон, создающий тихую и удобную окружающую среду, которая идеально подходит для работы и отдыха во время полета.

Главная особенность Hawker 4000 – цельнокомпозитный фюзеляж. Он имеет три секции и выполнен из многослойного углепластика. Благодаря применению композитных технологий уменьшилась масса самолета и увеличилась дальность его полета до 6000 км. Среди прочих преимуществ бизнес-джета отмечена хорошая управляемость, устойчивость и плавный характер полета. Pratt & Whitney разработала мощные экономичные двигатели PW308A, обеспечивающие высокие эксплуатационные характеристики, компания Honeywell предоставила современный комплекс пилотажно-навигационного оборудования Primus Epic, а японская фирма Fuji Heavy Industries сконструировала принципиально новое крыло без предкрылка. Длина взлетной полосы составляет 1 585 м, а набирает высоту Hawker с максимальной крейсерской скоростью в 0,84 маха (набор эшелона 11 277 м. над уровнем моря) за 13 минут.

18 июня 2008 года в городе Уичито (США, штат Канзас) состоялась торжественная церемония передачи владельцам первого готового к эксплуатации бизнес-джета Hawker 4000, который прошел полную сертификацию типа Федеральной авиационной администрации (FAA) США. Производитель смог продать лишь чуть более 60 машин. Каталожная стоимость самолета составляла \$ 21,7 млн.

ЕВАА проведет форум в Турции

Европейская ассоциация бизнес-авиации (ЕВАА) объявила о планах проведения в Стамбуле 10 и 11 октября 2013 очередного регионального форума. В последние годы в этой стране наблюдается увеличение активности бизнес-авиации, которое в некоторой мере связано с ежегодным ростом ВВП на 4%, что значительно лучше, чем во многих европейских странах.

Тем не менее, несмотря на перспективность этого рынка, одной из ключевых тем в повестке дня форума будет вопрос осложнений в отношениях Турции с ЕС из-за постоянных задержек по предоставлению стране полного членства в Европейском Союзе. На форуме будут также рассмотрены вопросы финанси-

рования, лизинга и налогов.

Как считает ЕВАА, с населением в 75 млн. человек и хорошим ростом экономики на протяжении последних пяти лет, пропасть между потенциальным рынком Турции и текущим уровнем активности деловой авиации по-прежнему велика. Именно это и есть главный мотив проведения в стране регионального форума.

Последние данные Евроконтроля по активности деловой авиации показывают продолжающееся снижение европейского трафика, и развивающиеся рынки выглядят на этом фоне спасением для европейских операторов.



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 хэндлингвых компаний, поставщиков продуктов и услуг для отрасли, представители государственных органов.

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

WWW.EVENTS.ATO.RU

Цель – сотрудничество регулярной и деловой авиации

26-28 ноября 2013 года в Пражском конгресс-центре будет проходить четвертая выставка и конференция CEPA Expo (Центрально-европейской ассоциации частной авиации). В преддверии этого мероприятия ассоциация обнародовала некоторые данные своего последнего исследования, в котором была осуществлена попытка узнать о предпочтениях и предметах желаний состоятельных граждан (ultra-high net worth individual – UHNWI) Центральной и Восточной Европы относительно частных самолетов.

Руководила исследовательской группой основатель CEPA Дагмар Гроссманн : «Все хотят найти драй-

вер этого рынка и узнать то, как «добиться» до UHNWI». По словам г-жи Гроссманн, с помощью контактов, которые она наработала за последние годы, были непосредственно опрошены около 100 человек. Целью опроса был анализ факторов, которые заставляют людей выбирать конкретный самолет и какие обстоятельства могут повлиять на условия покупки.

«Мы искали мнение реального UHNWI, то есть покупателя. И мы узнали, что цена не является главным фактором в процессе принятия решений, а имеет огромное значение производитель самолетов и принимает окончательное решение о покупке один единственный человек – будущий владелец».

Полностью это исследование будет доступно участникам CEPA Expo. Также на мероприятии пройдут дискуссии и круглые столы по другим актуальным темам, в том числе по такой, набирающей обороты теме, как сотрудничество между коммерческим авиакомпаниям и операторами деловой авиации. Организаторы даже добавили один день в традиционную программу, чтобы сосредоточиться на этой сфере деятельности.

Комментируя решение о связке двух секторов авиации на CEPA Expo 2013, председатель ассоциации Филипп Льенард говорит: «Целью CEPA является сближение Востока и Запада. Важно вовлечь как коммерческую, так частную авиации в этот процесс, и Центральная Европа, являясь развивающимся регионом Европы, вполне уместна в таком качестве. Мы пригласили ключевых авторитетов в отрасли, которые хорошо знают оба сегмента, и они будут говорить о синергии между ними. Существует много коммерческих авиакомпаний, которые могут быть полезны операторам бизнес-джетов, и наоборот».



Jetexpo 8th International BizAv Show

September 12–14, 2013

www.jetexpo.ru

Organized by  **Vnukovo-3**

TOP BUSINESS AVIATION SHOW IN EASTERN EUROPE AND ASIA

В Испанию отправился первый G650

Как стало известно BizavNews, Gulfstream Aerospace осуществил очередную поставку в Европу самолета G650. Бизнес-джет предназначен для крупнейшего испанского оператора связи Telefonica SA. 9 августа самолет (бортовой номер EC-LYK) прибыл в Мадрид на постоянное базирование, а 17 числа выполнил свой первый рейс.

Напомним, что рамках программы тотального сокращения расходов, Telefonica SA, чей чистый рыночной долг в настоящее время больше чем ее стоимость, весной прошлого года приступила к распродаже бизнес-джетов, находящихся в ее корпоративном парке.

В мае и июне 2012 года на продажу были выставлены два самолета (Gulfstream G200 и Gulfstream GV), за которые компания планировала выручить около \$ 45 млн. Кстати, один из выставленных на торги самолетов (Gulfstream GV) ранее эксплуатировался султаном Брунея. По Gulfstream GV в настоящее время идут работы, связанные с оформлением сделки, но в компании категорически отказываются называть имя нового клиента.

Но, несмотря на жесткие меры экономии, компания не смогла отказаться от заказанного четыре года назад самолета Gulfstream G650.

В настоящее время Gulfstream Aerospace поставил уже 28 самолетов G650, при этом за последнее время новые бизнес-джеты получили Ceramica Cleopatra Group, Gama Aviation FZJ, Everest Capital и Dillards Stores.

Появился еще один чартерный G650

Компания Jet Aviation Flight Services (чартерное подразделение Jet Aviation) ввела в эксплуатацию первый самолет Gulfstream G650. Этот бизнесджет внесен в сертификат эксплуатанта компании по американским правилам Part 135. Новый самолет уже доступен для чартера и будет управляться офисом Jet Aviation в Ван Найс, Калифорния.

Чартерный G650 вмещает до 13 пассажиров, причем пять смогут комфортно поспать, а также самолет имеет отсек для отдыха экипажа. Это должно обеспечить комфорт и пространство путешественникам в дальних рейсах. Самолет оснащен роскошным кожаным интерьером, и салон можно разделить для дополнительной конфиденциальности. В дополнение к удобствам пассажиров, салон оснащен развлекательной системой и разнообразными системами связи.

Это уже второй G650, доступный на чартерном рынке. Первый чартерный самолет этого типа в мае 2013 года ввела в эксплуатацию компания Million Air Dallas. Этот борт также представлен на американ-

ском рынке – он базируется в аэропорту Аддисона (Даллас), Техас.

«Мы очень рады стать одной из немногих управляющих компаний, имеющих в своем парке G650» сказал Дон Хейлобурдо, вице-президент и генеральный менеджер Jet Aviation Flight Services. «По мере того, как наши клиенты требуют большего разнообразия, мы стремимся расширять наш флот и иметь варианты для удовлетворения их потребностей. Мы рады предложить нашим клиентам самые новые самолеты на рынке ультрадальних рейсов».

По словам управляющего директора офиса компании в Ван Найс Джона Уинтропа, G650 является в самом современном самолетом, который может преодолевать большие расстояния на высокой скорости. Недавно этот самолет преодолел расстояние из Тетерборо, Нью-Джерси, в Ван Найс, Калифорния, всего за 4 часа и 18 минут, что, по мнению компании, является свидетельством ценности самолета для клиентов.



Трансатлантическая дружба

Крупнейшие аэропорты, связывающие финансовые столицы США и Великобритании, Teterboro и Biggin Hill, на прошлой неделе выступили с совместным заявлением о начале сотрудничества в области разработки программы взаимодействия, которая поможет существенно облегчить перелеты бизнес-путешественником между Нью-Йорком и Лондоном.

Как заявляют представители администраций аэропортов, между Teterboro и Biggin Hill много общего, а это значит, что можно существенно упростить ряд процедур и сделать обслуживание пассажиров еще более комфортным и быстрым. «Teterboro и Biggin Hill практически одинаковы по своим структурам, в



обоих аэропортах есть несколько FBO, технических и сервисных центров по обслуживанию бизнес-джетов, и поэтому унификация некоторых процедур, в частности безопасности и прохождения предполетных формальностей, сделает работу обоих аэропортов еще более эффективной», - комментирует Эндрю Уолтерс, Председатель Правления аэропорта Biggin Hill.

При этом оба аэропорта, особенно Биггин Хилл, у себя на родине сталкиваются с серьезной конкуренцией и, как надеются партнеры, в будущем предложенные новые стандарты позволят привлечь дополнительных клиентов, которые базируют свои самолеты в Teterboro и Biggin Hill, а также компании выполняющие наибольшее количество рейсов между Лондоном и Нью-Йорком.

«Мы искренне надеемся, что достигнутая договоренность позволит нам реализовать совместные программы по обмену передовым опытом, по решению правовых и финансовых вопросов в соответствии с действующими авиационными законодательствами США и Великобритании, и, в конечном счете, сделает пару Teterboro – Biggin Hill более привлекательными вариантами для операторов и частных владельцев, чем более крупные, но зачастую перегруженные аэропорты, расположенные по соседству», - комментируют в администрации аэропорта Teterboro.

Сейчас аэропорт Teterboro занимает первое место в мире по бизнес-трафику, и ежегодно обслуживает порядка 125000 рейсов (прирост за 2012 год – 2%). Статистика его европейского коллеги немного скромнее. Biggin Hill занимает лишь пятое место в рейтинге лондонских аэропортов с ежегодным трафиком в 12000 рейсов.



FBO RIGA
between East and West

**Опыт
Качество
Профессионализм**

«Курорты Северного Кавказа» получили два AS350 B3

Как стало известно BizavNews, ОАО «Курорты Северного Кавказа», в рамках договора, подписанного с ООО «Евровертол» в августе 2012 году, получили два вертолета Eurocopter AS350 B3 2013 года выпуска (РА-50274 (заводской номер 7612) и РА-50277 (заводской номер 7614)).

В открытом тендере на поставку вертолетов помимо ООО «Евровертол», участвовало и ООО «ХелиКо». Согласно итоговому протоколу, сумма контракта составила 2,845 и 2,780 млн. евро соответственно. Эксплуатантом воздушных судов будет компания ООО «Хелиэкшн». В настоящее время ОАО «Курорты Северного Кавказа» объявили тендер на страхование обоих вертолетов, итоги которого будут подведены в сентябре текущего года. Поставленные вертолеты предназначены для перевозки пассажиров.

Напомним, что в июне 2012 года делегация ОАО «Курорты Северного Кавказа» посетила завод компании Eurocopter, чьи вертолеты используются на большинстве популярных горнолыжных комплексов мира, в частности, во Франции на курорте Куршевель и в Австрии на курорте Ишгль. В сопровождении старшего вице-президента Eurocopter Оливье Ламбера и главы представительства Eurocopter Восток в России Лоранс Ригolini были осмотрены вертолеты, адаптированные для перевозки пассажиров в условиях горной местности, спасательные вертолеты, а также вертолеты различной грузоподъемности, которые используются для транспортировки лыжников, занимающихся Heli-Sky. После знакомства с работой производственной линии представители ОАО «КСК» совершили несколько тестовых полетов на горных вертолетах.

Eurocopter AS350 B2/B3 — легкие однодвигательные вертолеты, отличающиеся превосходными летно-техническими характеристиками, безопасностью полетов и низкими эксплуатационными расходами. Эти модели на протяжении длительного времени модернизируются и остаются популярными при решении разнообразных задач.


Модель AS350 B3, первый полет которой состоялся в 1997 году, имеет более мощный двигатель и цифровую систему управления двигателем (FADEC). Вертолет может подниматься с полной коммерческой загрузкой на высоту 7010 м и адаптирован для полетов в экстремальных условиях, в том числе в высокогорной местности и жарком климате, а также для перевозки грузов. Вместе с тем эта быстрая и комфортабельная машина идеально подходит для использования в корпоративных целях.

В мае 2005 года на AS350 B3 в стандартной конфигурации был поставлен мировой рекорд по максимальной высоте взлета и посадки — вертолет сел на вершину горы Эверест (8850 м).

В настоящее время в России эксплуатируются 137 вертолетов Eurocopter, а в других странах СНГ - более 70. Eurocopter занимает более 70% российского рынка турбинных вертолетов западного производства. Сейчас на территории России 14 сервисных центров, сертифицированных российскими авиационными властями и один центр по обслуживанию AS350, AS355 N и BO-105, сертифицированный Eurocopter.


(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

Bell-429 на Jet Expo 2013

Компания Jet Transfer, официальный представитель Bell Helicopter в России и Украине, в очередной раз примет участие в международной выставке бизнес-авиации Jet Expo 2013 и покажет самый современный и ставший одним из самых популярных на рынке вертолет Bell-429.

Уже третий раз выставка будет проходить на территории крупнейшего центра бизнес-авиации в России – Внуково-3.

Bell-429 уже давно стал самым популярным вертолетом на российском рынке. Вертолет привлекает клиентов своей универсальностью, он может применяться как для охраны правопорядка, так и для пассажирских, и VIP – перевозок. Также Bell-429 успешно эксплуатируется медицинскими и спасательными службами. Вертолет способен действовать на больших высотах и в экстремальных условиях.

Также в России, в 2013 году, появились первые конвертируемые Bell-429 EMS&VIP. Данная модификация помогает решить сразу две задачи: перевозку пассажиров и оказание профессиональной медицинской помощи. Самое главное преимущество данной модификации - это возможность трансформировать полноценный медицинский салон в пассажирский и обратно за 15 минут.

«Bell-429 за недолгое время присутствия на рынке успел себя превосходно зарекомендовать, и в этом году мы ожидаем особенно большой интерес к этому вертолету» - говорит Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer, официального представителя Bell Helicopter в России.

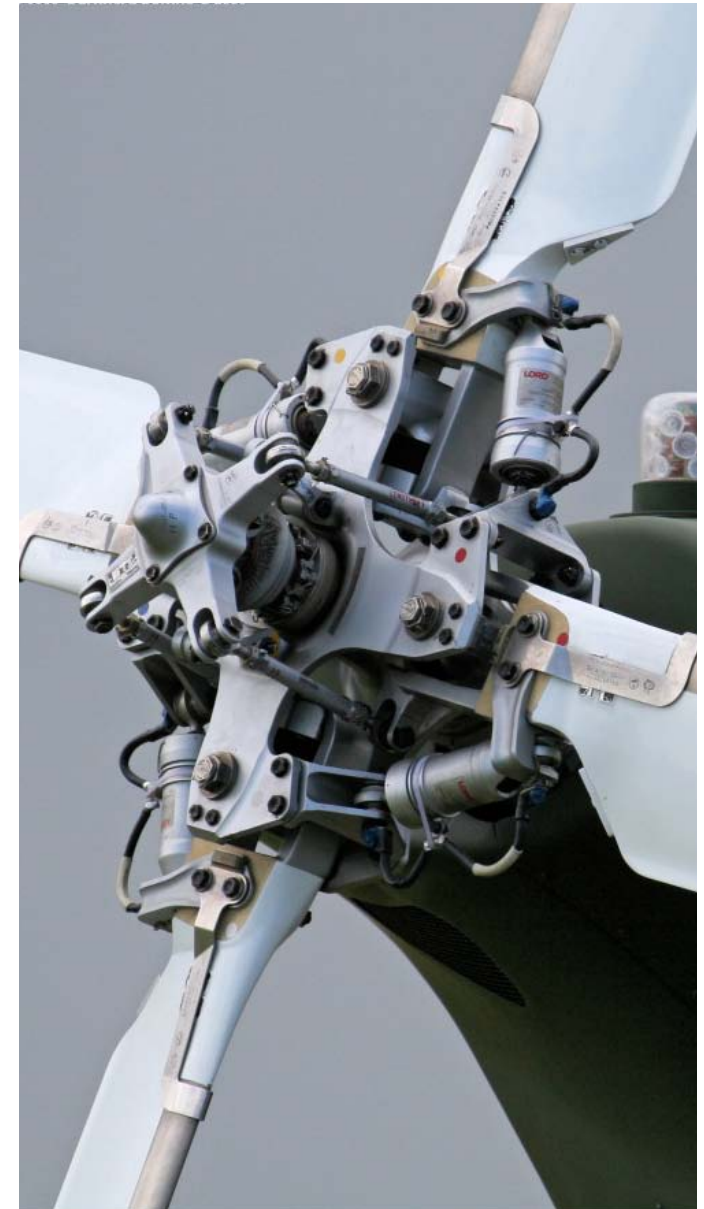
Bell-429 будет представлен публике с 12-го по 14-ое сентября, на экспозиции Bell Helicopter, стенд С110.

AW139 сможет реже обслуживаться

Компания AgustaWestland объявила о введении значительных усовершенствований в программе обслуживания вертолетов AW139, которые позволят снизить эксплуатационные и операционные расходы. Благодаря статистике по возможностям и безопасности вертолета за более чем 9 лет эксплуатации более 580 вертолетов, которые налетали около 750 000 часов, производитель смог оптимизировать программу обслуживания AW139, а также продлить срок службы основных компонентов трансмиссии.

Новая программа технического обслуживания позволит осуществлять более эффективное планирование обслуживания, особенно для тех операторов, которые нуждаются в максимальной готовности вертолетов для дневных миссий, и имеют возможность обслуживать вертолеты в ночное время, как, например, при офшорных операциях. Новый план обслуживания позволит сократить прямые затраты на техническое обслуживание и увеличить готовность и использование вертолетов. Снижение эксплуатационных расходов AW139 удалось достигнуть увеличением времени работы между капитальными ремонтами главного редуктора AW139 с нынешних 5000 часов до 6000 часов и хвостового и промежуточного редукторов с 5000 часов до 7500 часов. Увеличение межремонтного ресурса на 20% и 50% соответственно, позволит операторам значительно сократить эксплуатационные расходы, а также сделать вертолет еще более конкурентоспособными на рынке.

Средний двухдвигательный вертолет AW 139 популярен как у военных, так и у гражданских заказчиков. Машина обладает скоростью 352 км/ч и дальностью полета 1062 км.



Бразильский флот Gulfstream вырос в 4 раза

Компания Gulfstream Aerospace продолжает наблюдать значительный рост размера флота своих самолетов в Латинской Америке, особенно в Бразилии, где парк бизнес-джетов Gulfstream с 2008 года вырос почти в четыре раза.

На выставке LABACE 2013 в Сан-Паулу производитель сообщил о 176 воздушных судах, базирующихся в странах Латинской Америки, в том числе 39 в Бразилии. В 2008 году эти цифры были 92 и 10, соответственно.

«Экономический рост в Бразилии способствовал увеличению торговли со странами всего мира, и в первую очередь с Китаем», говорит Лэрри Флинн, президент компании Gulfstream. «Рост числа клиентов, летающих на бизнес-джетах Gulfstream в Бразилии, идет рука об руку с желанием вести бизнес по всему миру – будь то в Китае, Европе или Африке. У нас есть эффективные, высокопроизводительные самолеты, которые хорошо подходят для этого».

Для поддержки флота своих самолетов в Бразилии и регионе Gulfstream имеет собственный сервисный центр – Gulfstream Brazil – в Сорокаба, недалеко от Сан-Паулу. Ранее в этом месяце, компания назначила Адриано Андраде в качестве генерального управляющего этим объектом. Адриано Андраде до этого работал генеральным директором сервисного центра Dassault Falcon в Сорокаба.

Техцентр Gulfstream Brazil расположен примерно в 60 милях (97 километрах) от Сан-Паулу, и включает в себя ангар площадью 24 000 квадратных футов (2230 квадратных метров), где могут разместиться 4-6 самолетов. Также здесь расположены офисы общей площадью 8000 квадратных футов (743 квадратных метров) и склад запасных частей площадью 3000 квадратных футов (279 квадратных метров). Персонал центра включает девять сертифицированных техников по ремонту и обслуживанию бизнес-джетов. Gulfstream Brazil сертифицирован как бразильскими авиационными властями, так и FAA.



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.



Безальтернативная победа

1 августа 2013 года истек срок подачи заявок производителей и разработчиков на участие в программе создания нового президентского вертолета (VXX Presidential Helicopter Replacement Program), которая проводится командованием ВМС США.

Пока заказчик не называет количество участников программы, но американские СМИ утверждают, что свою заявку подала только компания Sikorsky Aircraft, поскольку другие компании отказались от участия в конкурсе по тем или иным причинам. Вертолет, разработанным по программе VXX, заменит устаревшие VH-3D и VH-60N (производства Sikorsky Aircraft), которые эксплуатируются первой вертолетной эскадрильей морской пехоты США, отвечающей за транспортировку представителей американского правительства, включая президента США.

Напомним, программа VXX имеет долгую историю. Так, в январе 2005 года ВМС США определили победителем конкурса модель VH-71 Kestrel, разработанную совместно Lockheed Martin и AgustaWestland на базе AW101. Но из-за дороговизны вертолета Пентагон отказался от этого проекта, и в 2009 году тендер был возобновлен.

На этот раз Sikorsky Aircraft совместно с Lockheed Martin разрабатывает президентский вертолет на базе S-92, в то время как AgustaWestland намеревается возобновить свое предложение AW101 вместе с компанией Northrop Grumman. В опубликованном в мае этого года запросе на предложения указывается, что командование ВМС США планирует закупить 21 вертолет по программе VXX.

Александр Полищук, АВИ

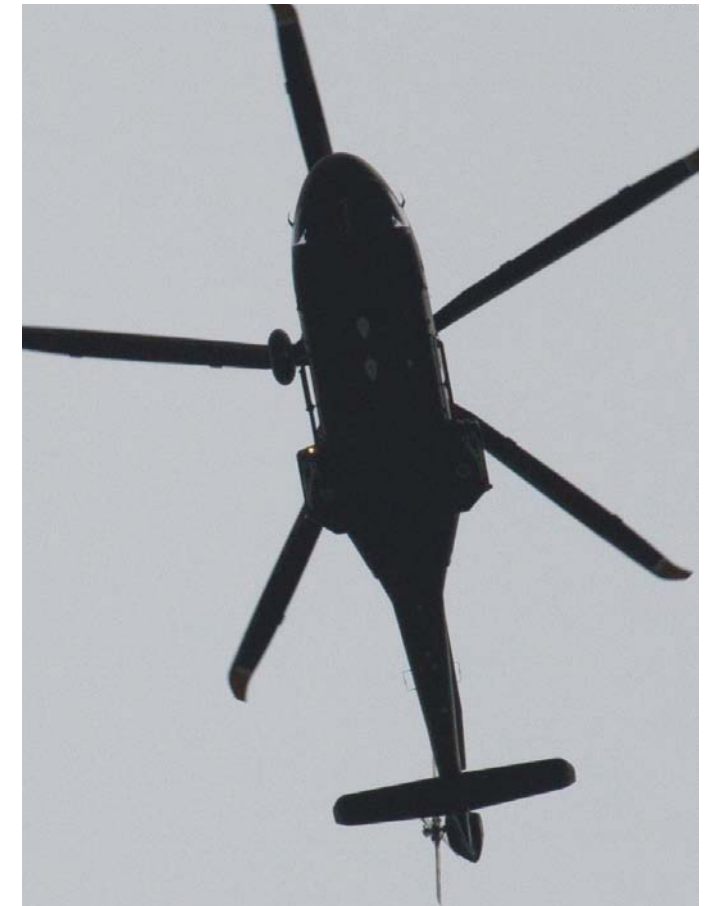
Платежеспособен

Крупнейший лизинговый оператор Milestone Aviation Group, зарегистрированный в Ирландии, сообщает о погашении кредита в \$600 млн., выданного группой банков и инвестиционных компаний, в которые вошли Huntington Bank, Merrill Lynch, Pierce, Fenner & Smith, Deutsche Bank, Nomura, и Suntrust Robinson Humphrey. Теперь Milestone Aviation Group вправе рассчитывать на новую кредитную линию в размере до \$750 млн., необходимую компании для приобретения воздушных судов. Сейчас собственный флот вертолетов компании насчитывает более 90 машин от AgustaWestland, Bell, Eurocopter и Sikorsky на сумму более 1,3 млрд. долларов.

Кроме того, компания увеличила объем твердых и опционных заказов на новые вертолеты на сумму в \$ 2,2 млрд. (22 оператора в 20-ти странах). Напомним, что ранее в этом году Milestone Aviation Group заключила соглашение с Sikorsky на твердый заказ 23-х S-92 и семи S-76D, а также разместила опцион еще на 14 S-92 и 10 S-76D. Кроме этого в портфель заказов компании входят 14 Eurocopter EC225 и пять EC175.

«Мы довольны прогрессом, которого достигли в 2012 году и первом полугодии 2013 года. Тем не менее, наши усилия направлены на дальнейшее превращение Milestone Aviation Group в еще более сильную компанию, которая имеет ценность в глазах наших клиентов и всех заинтересованных сторон. В настоящее время нам как никогда необходима финансовая подпитка. Наши планы в отношении будущих приобретений новых вертолетов – грандиозны», говорит генеральный директор Milestone Aviation Group Уильям Келли. «Мы удовлетворены тенденциями, которые наблюдаются в отрасли, и мы будем рады и дальше помогать нашим партнерам и вертолетным операторам по всему миру».

Компания не в первый раз полностью погашает свои задолженности перед финансовыми структурами. За три года своего существования Milestone Aviation Group неоднократно обращалась к услугам банков. Так, в 2011 году компания обращалась в Ex-Im Bank, где были получены денежные средства в размере \$ 500 млн., а годом позже очередной транш составил еще \$300 млн. В июле 2013 года оба кредита также были успешно погашены.



Еpic представил E1000

Выставка в Ошкоше ознаменовалась одним достойным внимания событием. Компания Epic Aircraft (штат Орегон, США) показала самолет, сертификация которого началась год назад после приобретения компании российской Engineering LLC. Это версия Epic LT, одномоторного турбопропа, получившая название E1000. Целиком композитный, с герметичным салоном, турбовинтовым двигателем, противообледенительной системой и передовой авионикой самолет будет поставляться в полностью собранном виде, в отличие от своего прототипа LT.

Процесс сертификации, начавшийся 18 месяцев назад, идет быстрыми темпами. Основные компоненты переходной модели готовы и находятся в производстве. Структурные тесты должны начаться через месяц. Полет первого серийного прототипа намечен на апрель 2014 года.

Пока для модели выбран один вариант мотора – Pratt & Whitney Canada PT6-67A (1200 л.с.) с четырехлопастным пропеллером Hartzell. Максимальная дальность (3,010 км) будет обеспечиваться на экономически выгодной крейсерской скорости 490 км/ч, а максимальная крейсерская скорость составит 611 км/ч. На таком режиме E1000 будет способен преодолеть 2565 км. Вес полезной нагрузки сможет достигать до 530 кг. С полной нагрузкой самолет будет способен показать устойчивый набор со скоростью 15 м/с, а потолок (280-й эшелон) сможет набрать за 12 минут.

E1000 представляется одним из наиболее оптимальных предложений на рынке. Стоимость самолета не изменилась, и клиентам машина обойдется примерно в \$2,75 млн.

Источник: Privat.aero

В Cessna Aircraft подвели итоги LABACE-2013

Cessna Aircraft подвела итоги своей работы на латиноамериканской конвенции и выставке по деловой авиации LABACE-2013, прошедшей в Сан-Паулу в середине августа.

Выступая на пресс-конференции, посвященной мероприятию, Крия Шортт, старший вице-президент Cessna по продажам, сказала: «В этом году мы выпустили несколько интересных новых продуктов, включая революционно новый Citation Sovereign, Cessna TTx с высокими летно-техническими характеристиками и мощный Grand Caravan EX. Мы считаем, что все они будут пользоваться огромной популярностью у наших латиноамериканских клиентов». «Латинская Америка всегда была важным регионом



для Cessna, и наши отношения с местными клиентами имеют долгую историю. В этом регионе реактивных самолетов Citation больше, чем самолетов трех следующих за ними по популярности компаний вместе взятых, и мы гордимся тем, что за спиной у нас стоит многолетняя история сотрудничества с TAM Aviação Executiva. Клиенты ценят качество и летно-технические характеристики, и они не перестанут выбирать самолеты Citation. Мы полны решимости сохранить позиции лидера в данном регионе, и в этом нам помогут наши превосходные продукты и услуги».

«Бразилия является очень важной для нас страной: примерно половина эксплуатируемых здесь легких и средних бизнес-джетов – это Citation, и последние пять лет Cessna остается самым популярным выбором для бразильцев, когда речь идет о реактивном самолете деловой авиации. Многие из наших новых продуктов находятся сейчас в процессе доставки местным клиентам».

Cessna участвовала в LABACE совместно с TAM Aviação Executiva, сертифицированным торговым представителем производителя в Бразилии. На статической экспозиции Cessna были представлены макет Citation Latitude, а также Citation Sovereign, Citation XLS+, Citation CJ4, Citation Mustang, Cessna TTx, Turbo Stationair и Grand Caravan EX.

В настоящий момент компания Cessna производит восемь моделей Citation, еще две модели находятся в стадии разработки: Citation Latitude и Citation Longitude, которые планируется выпустить соответственно в 2015 и 2017 гг.

Не по карману

20 августа 2013 года замминистра обороны Юрий Борисов заявил журналистам, что министерство обороны России отказалось от планов закупки 35 вертолетов AW139 из-за их высокой стоимости. Сейчас два таких вертолета используются для перевозок премьера Дмитрия Медведева из загородной резиденции в Белый дом. Есть в России и частные эксплуатанты этой машины.

Информация о планах Минобороны купить AW139 появилась в начале года в опубликованном Рособоронзаказом плане-графике по размещению несекретных заказов в 2013 г., в документе говорилось о планах купить в этом году семь вертолетов, названные Борисовым планы по общему заказу ранее не объявлялись. По словам источника в Минобороны, военные планировали закупать именно собранные в Томилино вертолеты. Стоимость AW139 российской сборки в зависимости от комплектации составляет \$ 15-20 млн, то есть 35 вертолетов могут стоить до \$ 700 млн.

По словам эксперта центра анализа стратегий и технологий Константина Макиенко, отказ от закупок такого крупного заказчика, как Минобороны, негативно скажется на рентабельности производства в Томилино. Проект в Томилино развивается по своим планам, у вертолета есть потенциальные коммерческие заказчики, говорит представитель «Вертолетов России» Роман Кириллов. Что же касается Минобороны, то «мы продолжаем рассчитывать на сдвиги в отношении возможных закупок этих вертолетов российским военным ведомством», сказал он.

В прошлом году в подмосковном Томилино приступило к работе совместное предприятие «Хеливерт», созданное «Вертолетами России» и Agusta Westland, где собрано и облетано уже два AW139.

«АэроГео» получила очередной Eurocopter EC120B

Как стало известно BizavNews, ООО «АэроГео» получила второй вертолет Eurocopter EC120B 2013 года выпуска. Как комментируют в компании, новый вертолет дополнит линейку продукции Eurocopter, которую «АэроГео» активно эксплуатирует с 2011 года, включая Eurocopter AS350B3, EC130B4 и E 120B.

«Мы продолжаем реализацию одной из основных своих задач – пополнение парка современными воздушными судами нового поколения, которые отвечают потребностям постоянно расширяющейся маршрутной сети авиакомпании «АэроГео» и дают возможность предоставлять высококачественные авиационные услуги нашим заказчикам и партнерам», - говорят в «АэроГео».

EC120B – многоцелевой легкий вертолет, способный перевозить до четырех пассажиров. Имеет просторный грузовой отсек. Отличается простотой в обслуживании и экономичностью. Надежность и безопасность вертолета обеспечивают новейшие технологии и агрегаты: двигатель Turbomeca Arrius2F, хвостовой винт типа Fenestron и втулка несущего винта Spheriflex. Вертолет оснащен современной авионикой, имеет энергопоглощающие конструкции кресел и топливной системы. Отсутствует перегородка между пассажирским салоном и секцией пилотов, благодаря чему улучшена обзорность и повышен уровень безопасности и комфорта пассажиров.

Авиакомпания «АэроГео» создана в 2005 году в Красноярске. За 8 лет небольшой авиаперевозчик, имеющий несколько вертолетов, прошел путь до современной динамично развивающейся авиакомпании и занял свою нишу на рынке авиауслуг. Сегодня приоритетными направлениями деятельности авиакомпании являются воздушные перевозки пассажиров, грузов и выполнение авиационных работ,

техническое обслуживание воздушных судов. Кроме того, ведется строительство собственного аэродрома и развивается такое значимое направление, как образовательная деятельность.

Парк компании включает 40 единиц техники. Это вертолеты R-44 производства Robinson Helicopter, Eurocopter AS350B3, EC130B4, EC120B, Bell-407, Ми-8Т; Ми-8АМТ, Ми-8МТВ, Ми-2, а также самолеты Ан-2, Ан-3Т, Cessna-208В и Cessna-206Н. 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 с 2008 года.

Также в компании сообщили о получении второго из трех приобретенных в этом году самолетов Cessna Т206Н Stationair. На подходе третий самолет, прибытие которого ожидается в конце августа.



Bombardier полон оптимизма

Несмотря на существенные задержки программы Learjet 70/75, связанные с сертификацией самолетов, канадский авиапроизводитель Bombardier по-прежнему планирует поставить в текущем году такое же количество бизнес-джетов, как и годом ранее. Как отмечают представители производителя, в целом график поставок соблюдается с учетом внесенных корректив, и задержки с вводом в эксплуатацию Learjet 70/75 не повлияют на общую картину по итогам года.

Ранее Bombardier планировал первые поставки новых Learjet 70/75 уже в первом полугодии текущего года, но теперь эти сроки перенесены на конец 2013 года и по заявлению производителя они уже окончательные. Кроме этого, в Bombardier рассчитывают на увеличение собственной доли в сегменте легких джетов и, по заявлению аналитиков производителя, смогут с лихвой компенсировать потерянные полгода с помощью форсированных поставок в первом и втором кварталах 2014 года.

Напомним, что Bombardier поставила в прошлом году 179 бизнес-джетов, что на 16 больше, чем в 2011 году. По типам самолетов компания поставила заказчикам: 24 Learjet 40XR/45XR, 15 Learjet 60XR, 48 Challenger 300, 34 Challenger 605, четыре Challenger 850 и 54 Global 5000/6000.

В течение первого полугодия 2013 года Bombardier поставил 84 бизнес-джета (Learjet 60XR, Challenger 300, Challenger 605 и Global 5000/6000). Канадский производитель прекратил производство Learjet 40XR/45XR, так как в конце этого года он планирует начать поставки преемника этой модели – Learjet 70/75.

Готов фюзеляж первого Citation Latitude

В рамках LABACE-2013 Cessna Aircraft сообщила об окончании работ по производству первого фюзеляжа своего нового суперсреднего бизнес-джета Latitude. Как сообщают представители производителя, реализация проекта Latitude идет успешно. Сейчас на стапелях завода в разной стадии готовности находятся еще два фюзеляжа, предназначенные для статических и структурных испытаний, а также для производства прототипа, который будет участвовать в летных испытаниях. Полет первого бизнес-джета запланирован на начало 2014 года.

«Citation Latitude изменит ход игры в сегменте самолетов своего размера: его полезная нагрузка, скорость и дальность полета соответствуют требованиям рынка, кроме того, в данной ценовой категории просто невозможно найти другой такой салон», считает Брэд Тресс, старший вице-президент Cessna по реактивным самолетам деловой авиации.

О создании Citation Latitude было объявлено в октябре 2011 года. Его салон является на данный момент самым широким среди самолетов Cessna, и

при этом, по всей длине, а она превышает 16 футов, пассажир может встать в полный рост. Citation Latitude сочетает в себе полезную нагрузку, скорость и дальность полета, соответствующие требованиям клиентов, с уникальными возможностями салона. И это при том, что цена его составляет 14,9 миллионов долларов. Самолет вмещает двух членов экипажа и восьмерых пассажиров. Максимальная высота полета составляет 45000 футов (13716 м), а максимальная крейсерская скорость – 442 узла истинной воздушной скорости (819 км/час). Набор высоты до 43000 футов (13106 м) занимает всего 23 минуты.

Citation Latitude оснащен полностью интегрированной системой авионики Garmin G5000. Системы салона управляются с помощью интуитивного пользовательского интерфейса с сенсорным экраном, имеющегося у каждого пассажирского кресла, или же с личных электронных устройств пассажиров.

Стартовым заказчиком самолета станет компания EFO Aviation GmbH & Co, эксплуатацию которого будет осуществлять Air Hamburg Private Jets.



В Абу-Даби открылся автономный VIP-терминал

В Международном аэропорту Абу-Даби (Abu Dhabi International Airport) вскоре начнет работу новый автономный VIP-терминал, расположенный между первым и третьим терминалом аэропорта, управлять которым будет давний партнер аэропорта – кувейтский провайдер National Aviation Services. Как говорится в официальном заявлении кувейтской компании, новый комплекс предназначен для пассажиров, выполняющих как рейсы регулярных авиакомпаний, так и бизнес-авиации.

VIP-терминал имеет собственные залы для встречающих и провожающих пассажиров, при этом все предполетные формальности авиапутешественники будут проходить в особом порядке и с минимальным временем. Также в новом терминале создана специальная багажная служба, которая будет обслуживать пассажиров по стандартам бизнес-авиации. В настоящее время заканчиваются отделочные работы внутри терминала, который больше будет похож на восточный дворец, чем на VIP-зал, и в четвертом квартале 2013 года примет первых пассажиров. О стоимости услуг в новом терминале на данный момент ничего не известно, однако дополнительным

бонусом для пассажиров будет доставка от трапа самолета лимузином.

По мнению коммерческого директора Abu Dhabi International Airport Мухаммеда аль Булооки, новый VIP-терминал сможет поднять имидж аэропорта, прежде всего, среди бизнес-пассажиров. «Тот уровень комфорта, который мы теперь сможем предложить, не чем не будет отличаться от стандартов, по которым работает бизнес-авиации. В нашем новом комплексе, общей площадью в 924 кв.м., мы попытались создать непревзойденную атмосферу роскоши и комфорта в сочетании с соответствующим качеством обслуживания и высокой функциональностью и оперативностью всех служб. Производственные показатели за прошлый год (рос пассажирского трафика на 18,9%) позволяют нам надеяться и на увеличения количества бизнес-пассажиров, которых мы теперь сможем обслуживать по пятизвездочным стандартам», говорит он.

Напомним, что в Абу-Даби основным аэропортом по выполнению рейсов бизнес-авиации является Al Bateen Executive Airport – один из самых молодых и динамично развивающихся аэропортов региона. В среднем ежегодный прирост бизнес-трафика составляет порядка 30%. В течение года клиентами аэропорта становятся до 60 новых бизнес-операторов и владельцев частных бизнес-джетов.

Однако именно в Abu Dhabi International Airport базируется ключевой игрок на рынке бизнес-перевозок ОАЭ – Royal Jet. FBO Royal Jet неоднократно называлось лучшим в регионе, тем не менее в последнее время оператор все чаще задумывается о переходе в более тихий Al Bateen, где администрация аэропорта активно продолжает обустривать аэропорт под нужды бизнес-перевозчиков.



Международный аэропорт Абу-Даби имеет характерную башню управления полетами

С большими ограничениями

Администрация TAG Farnborough Airport объявила о получении долгожданного разрешения на продление работы аэропорта в ночное время суток, которое было согласовано после почти двухлетних дебатов с местными властями района Рушмур, где и располагается аэропорт. Новые правила, правда, жестко регламентируют работу аэропорта после его закрытия и касаются исключительно технического обслуживания бизнес-джетов в этот период времени.

Согласно достигнутым договоренностям, начиная с августа 2013 года, технические службы аэропорта имеют право проводить обслуживание бизнес-дже-

тов в ангарах, но при этом категорически запрещен запуск силовых установок и ВСУ. В качестве рекомендации также предложено проводить подобные работы на тех самолетах, вылет которых запланирован на следующее утро. Напомним, что аэропорт с понедельника по пятницу работает в период 07:00 – 22:00, а в выходные и праздники с 08:00 до 20:00 местного времени.

Проблема экологии в аэропорту достаточна остра на протяжении последних лет. Но администрация TAG Farnborough Airport совместно с TAG Aviation, которая и управляет аэропортом, постоянно вносит

всевозможные экологические инициативы, и тем самым существенно снижает риск возникновения конфликтных ситуаций со стороны местных жителей. Так, с 1 января 2013 года администрация существенно ужесточила требования для бизнес-джетов по шуму. Теперь самолетам не соответствующим четвертой главе ИКАО (новый стандарт регламентирует уровень шума вблизи аэропорта для реактивных самолетов) будет отказано в удовлетворении заявки. В компании считают, что в будущем экологические инициативы должны стать нормой для всех операторов бизнес-авиации, и опыту TAG Aviation уже в ближайшее время последуют и другие операторы.



По данным TAG Farnborough, в прошлом году было обслужено более 300 рейсов, которые с января 2013 года попадают под новый запрет. Однако в компании надеются, что нововведения никак не повлияют на трафик. «Наши клиенты с пониманием относятся к этой проблеме, и к тому же все большее количество воздушных судов, которые в последнее время эксплуатируют владельцы, соответствуют нормам ИКАО по шуму», - отметили в компании. Теперь перед подачей заявки на полет менеджеры TAG Aviation будут требовать предоставления соответствующих сертификатов по шуму от операторов и владельцев частных самолетов.

Новая экологическая инициатива была согласована с местными органами самоуправления еще в 2011 году. Взамен TAG Aviation получает возможность поэтапного увеличения трафика с 28000 взлетно-посадочных операций до 50000 в 2019 году.

Терминал TAG Farnborough был открыт в 2003 году. В первый год терминал обслужил 16100 рейсов. TAG Aviation также инвестировала около 100 млн. фунтов стерлингов (\$ 148 млн.) в модернизацию аэропорта.

Размер имеет значение

Компания Jet Aviation Basel недавно подписала контракт на комплектацию дальнего, широкофюзеляжного самолета A340-600. Работы на самолете начнутся в первом квартале 2014 года.

Из-за того, что A340 уже снят с производства, все самолеты, которые в настоящее время поступают в центры комплектации, приобретены на вторичном рынке. Так произошло и с этим самолетом. 30 апреля 2013 года компания AJW Capital Partners (финансово-инвестиционное подразделение компании AJ Walter) заключила контракт на выкуп Airbus A340. 80-местный Airbus 340-600VIP (самолет 2006 года выпуска, бортовой номер VP-CCC), который эксплуатировался саудовской компанией Saad Air (входит в частный саудовский финансовый холдинг Saad Group), после установки нового интерьера будет передан клиенту, имя которого не разглашается. Однако известно, что это глава одного из ближневосточных государств.

Конфигурация пассажирского салона «сверхдлинного» Airbus A340 будет включать столовую и гостиную, две VIP-спальни с прилегающей ванной комнатой, офис и рабочий кабинет, а также отсек задней



части самолета для сопровождающих лиц с плотной компоновкой кресел. По словам вице-президента Jet Aviation Basel по развитию рынка продаж и комплектации Руди Крафта, разрабатывать интерьер будет собственная дизайн-студия компании.

В прошлом году компания Jet Aviation Basel поставила два Airbus A340, укомплектованных индивидуальными пассажирскими салонами.

Airbus весьма оптимистично оценивает маркетинговые шансы A340 в VIP-версии даже после окончания производства. Так, Airbus Corporate Jets (подразделение Airbus Industries по деловым самолетам) продолжает активно работать по продвижению самолетов в

VIP-конфигурации на рынок. Компания даже разработала для A340 новый пассажирский салон Gala. В этой разработке компания планирует устанавливать спальню, рабочую зону и конференц-зал на основе готовых блоков. Это позволяет сократить как расходы по переоборудованию самолета, так и сроки работ. Время всех работ по установке интерьера Gala будет составлять 18 месяцев, из которых 6 месяцев уйдет на проектирование и 12 месяцев на монтаж оборудования. Кроме придворного центра комплектации, в настоящее время переоборудованием лайнеров A340 занимаются несколько компаний – Gore Design Completions, AMAC Aerospace, Jet Aviation Basel и ряд других, что говорит о высокой популярности этого самолета среди клиентов.



На МКАД построят крупнейший хелипорт в Европе

В Мякининской пойме, на съезде с Московской кольцевой автодороги на Новорижское шоссе, вертолетная компания «Аэросоюз» и компания «НДВ-Недвижимость» реализуют совместный девелоперский проект под рабочим названием «База» - крупнейший в Европе вертолетный хаб.

О хелипорте в Мякининской пойме на пресс-конференции в Москве рассказал генеральный директор «НДВ-Недвижимости» Александр Хрусталева, для компании которого «База» будет первым девелоперским проектом (для справки: «НДВ-

недвижимость» – одно из крупнейших агентств недвижимости Московского региона).

Планируется, что на площадке площадью около 3 га на пересечении МКАД с Новой Ригой, кроме взлетно-посадочных площадок будет построена и вся вертолетная инфраструктура: ангары для хранения, ремонта и обслуживания винтокрылых машин. Хаб будет рассчитан на одновременную стоянку и обслуживание около 200 вертолетов.

Здесь же будет построена и гостиница уровня 4 звезд

ды, здание для школы пилотов, салон продаж вертолетов, рестораны, инженерные сооружения, а также хобби-центр, который займется реализацией, прокатом и обслуживанием водных мотоциклов (участок имеет выход к воде) и снегоходов.

По словам президента компании «Аэросоюз» Александра Климчука, вертодром в Мякинино станет крупнейшим вертолетным хабом в Европе, к тому же «построенным без копейки государственных средств». Вертолетный порт будет рассчитан на прием любых вертолетов - от частных (которых в Московском регионе сегодня около 200) до государственных (при желании здесь могут заправляться, совершать посадки или обслуживаться машины МЧС, МВД, ФСБ, МО и санитарной авиации).

По словам Александра Хрусталева, инвестиции в проект составили на первом этапе около 50 млн долларов, столько же планируется вложить в приобретение парка вертолетов. Часть вертолетов будет использоваться как аэротакси. По словам Александра Климчука, полет с Новой Риги до аэропорта «Шереметьево», к примеру, займет 7-9 минут и будет стоить для пассажира около 2 тыс. рублей.

Взлетно-посадочные площадки уже функционируют, строительство объектов инфраструктуры будет завершено к концу 2013 года, а весь проект - к концу 2014 года. «Хелипорт в Мякининской пойме, станет самым передовым инфраструктурным сооружением в мире», сказал Александр Хрусталева. «В проекте будут применены самые инновационные строительные технологии».

Помимо этой площадки в Мякинино, вертолетная компания «Аэросоюз» намерена построить на МКАД еще 9 небольших хелипортов.



АВКОМ-Д возьмется за турбопропы

Группа компаний АВКОМ-Д в рамках авиасалона МАКС-2013, который начнет работу 27 августа, подписывает соглашение о намерениях по техническому обслуживанию и ремонту самолетов авиакомпаний «Эйр Самара» (объединенная авиакомпания Мордовии и Самарской области) – Beechcraft King Air 350 и 350i (модель В300) на базе авиационно-технического центра в аэропорту «Домодедово». Первоначально речь идет о трех самолетах: 13-местном Beechcraft King Air 350 и двух Beechcraft King Air 350i в VIP-варианте. Предполагается, что в официальной церемонии примут участие руководители Минтранса РФ, Самарской области и Республики Мордовия.

Согласно предварительным договоренностям, специалисты авиационно-технического центра АВКОМ-Д будут производить все виды работ, включая обслуживание и ремонт планера, двигателей P&W PT6A,

ремонт и установка авионики. Это позволит «Эйр Самара» получать комплексные услуги, аналогичные службе одного окна. Как прокомментировал BizavNews директор авиационно-технического центра АВКОМ-Д Александр Козлов, помимо технического обслуживания в Домодедово, компания планирует создать линейную станцию в Самаре, где под сертификатом АВКОМ-Д будут работать специалисты, осуществляющие «легкое» техническое обслуживание и осмотр самолетов перед вылетом. Штат сотрудников будет сформирован уже в сентябре, после чего они пройдут обучение у американских специалистов.

Напомним, что 27 августа 2013 года «Эйр Самара» проведет два конкурса по выбору лизинговой компании на право заключения договора финансовой аренды самолетов Beechcraft King Air 350 и 350i.

Согласно конкурсной документации, Beechcraft King Air 350 должен обойтись не дороже 460,1 млн. рублей. Максимальная цена на два Beechcraft King Air 350i в VIP-варианте составит 920,2 млн. рублей. Среднегодовое удорожание предмета лизинга по всем трем самолетам должно составить не более 7,5%. Удорожание за весь срок действия договора лизинга – 78%. Срок действия договора лизинга – 128 месяцев.

Напомним, что в ГК АВКОМ-Д, помимо терминала по обслуживанию рейсов бизнес-авиации, входит и Авиационно-технический центр по ТОиР (единственный в России и СНГ, сертифицированный для выполнения всех форм технического обслуживания самолетов Hawker-125-700/800, King Air 300, Cessna-525 (CJ) в соответствии с российскими, европейскими и американскими нормами).

Компания обладает ангарными помещениями общей площадью свыше шести тысяч квадратных метров, способными принять на обслуживание одновременно до 6 воздушных судов. По объему работ, выполняемых провайдером, их можно разделить следующим образом: оперативное ТО – 20%, базовое ТО – 65%, замена двигателей – 10%, остальное – 5%. Всего же на перроне Центра Деловой Авиации размещается до 55 самолетов различной размерности – от небольших Cessna Citation до Boeing Business Jet.

Также в рамках авиасалона МАКС-2013 АВКОМ-Д подпишет соглашение о техническом обслуживании и ремонте самолетов King Air 350i, принадлежащих авиакомпании «Летные проверки и системы» (дочернее предприятие Государственной корпорации по организации воздушного движения (ГК ОрВД)). У компании сейчас два самолета 2011 и 2012 года выпуска.



Дух и буква салона

Вокруг одного из важных экспонатов авиасалона МАКС-2013, самолета Sukhoi Superjet в VIP-варианте для «Рособоронэкспорта», разгорелся скандал. Американская Aero Management оспаривает в суде право на демонстрацию самолета, поскольку его интерьер якобы позаимствован незаконно. Производитель SSJ поясняет, что Aero Management, которой был заказан интерьер за \$6,3 млн при общей цене самолета \$30 млн, сорвала сроки и пришлось привлечь другого подрядчика. Самолет в итоге на МАКСе покажут, но, купит ли его «Рособоронэкспорт» до завершения спора, неизвестно.

Разработчик и производитель авиационных интерьеров американская Aero Management подала иск в окружной суд США Южного округа Нью-Йорка к ЗАО «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС, входит в ОАК). Поводом послужила предстоящая демонстрация Sukhoi Superjet 100 (SSJ-100) в VIP-компоновке в рамках международного авиасалона МАКС-2013. По мнению истца, внутренняя отделка самолета идентична дизайну от Aero Management, в результате ГСС может нарушить права на интеллектуальную собственность и раскрыть коммерчески важную информацию третьим лицам, говорится в материалах суда. В иске отмечается, что показать SSJ-100 можно только при наличии официальной лицензии от американской компании, которую, по утверждениям истца, ЗАО так и не получило.

Контракт с Aero Management на оборудование самолета, предназначенного для продажи «Рособоронэкспорту» (контракт стоимостью \$30 млн должен быть заключен на МАКСе), компания ГСС подписала в июле 2012 года.

Стоимость работ должна была составить \$6,3 млн. Осенью 2012 года ЗАО сообщило Aero Management,



что интерьер должен быть готов к авиасалону МАКС-2013. В январе 2013 года ГСС перечислила производителю первый транш на \$950 тыс. В марте Aero Management представила эскизный проект интерьера, который предлагалось демонстрировать на авиасалоне. Но выяснилось, что сам макет интерьера выполнен к началу авиасалона не будет. В связи с этим ГСС решила прибегнуть к услугам другого разработчика интерьера (кого именно, в материалах суда не указано), чтобы успеть продемонстрировать самолет на МАКСе.

Старший вице-президент по новым программам ЗАО ГСС Александр Пименов в материалах к разбирательству поясняет, что у компании были свои наработки интерьера еще до подписания в июле 2012 года контракта с Aero Management. Причем один из вариантов схемы и цветовая гамма отделки были представлены в ходе авиасалона в британском Фарнборо в июле 2012 года. Сейчас обсуждаются условия, на которых возможно продолжение работ по данному договору. В ОАК отказались от комментариев, сославшись на то, что судебные разбирательства еще не завершены. Президент Aero Management Ирина Андриясова сообщила «Ъ» лишь, что «сейчас стороны находятся в договорных отношениях». Суд в

результате показ самолета не запретил, но разбирательство в рамках патентного спора продолжается.

Самолет, ставший предметом спора (его заводской номер 95009 указан в материалах суда), по данным <http://superjet100.info>, должен был стать вторым SSJ-100 в парке авиакомпании «Армавиа». Но перевозчик так и не забрал его по финансовым причинам (с 1 апреля компания прекратила полеты). Затем самолету потребовался ряд доработок, на которые ушло почти полгода. Салон в VIP-компоновке делался на мощностях ЗАО «Авиастар-СП» в Ульяновске. На самолет уже поставлена эмблема «Рособоронэкспорта».

Источник, близкий к «Ростеху», подтвердил «Ъ», что в рамках салона планировалось продемонстрировать SSJ в VIP-компоновке с логотипом «Рособоронэкспорта», но, будет ли объявлено о сделке по покупке самолета, он не знает. Собеседник «Ъ» утверждает, что в понедельник эта тема обсуждалась на встрече главы «Рособоронэкспорта» Анатолия Исайкина с президентом ОАК Михаилом Погосьяном, который лично приехал в офис заказчика на Стромьинке. В «Рособоронэкспорте» эту информацию не комментируют.

По мнению Виталия Романюка, гендиректора ООО «Вемина-Авиапрестиж» (производит VIP-интерьеры для самолетов), исключительно визуальной схожести недостаточно, чтобы оспорить принадлежность проекта. Говорить о плагиате, добавляет он, имеет смысл, только когда у проектов есть сходство более чем на 30% и если макет интерьера был изначально запатентован. А если ГСС заплатила за дизайн-проект, подчеркнул топ-менеджер, то получила его в собственность.

Источник: Коммерсантъ

Бизнес-авиация от Emirates

В начале августа 2013 года авиакомпания Emirates анонсировала свой новый проект под названием Emirates Executive и тем самым вышла в совершенно новый для себя сегмент – бизнес-авиацию. Опыт многих авиаперевозчиков наглядно показывает, что создание «деловые дочки» весьма эффективен, но при правильных маркетинговых решениях. Опыт соседней Qatar Executive (создан на базе национального перевозчика Катара – Qatar Airways) наглядно показывает, как при грамотной стратегии всего лишь за несколько лет можно превратиться в крупнейшего оператора региона. Поэтому у Emirates Executive есть все шансы повторить успех своего ближневосточного коллеги. Сегодня наш собеседник Аднан Казим (Adnan Kazim), старший вице-президент подразделения Emirates по планированию, отраслевым и аэрополитическим вопросам подробно расскажет о новом проекте и о планах на будущее.



Залогом эффективного бизнеса любого авиаперевозчика, безусловно, является четко выверенная и реализуемая маркетинговая политика. Emirates прекрасно себя “чувствует”, как в сегменте пассажирских перевозок, так и грузовых. И все же, каковы основные причины создания дочерней компании и выход на достаточно конкурентный рынок?

Emirates постоянно ищет способы усовершенствования и развития продуктов и услуг в соответствии с растущими потребностями наших клиентов. Мы наблюдаем рост на рынке путешествий премиум-класса, предусматривающих гибкий подход к планированию и персонализированный сервис, – именно это и предлагает Emirates Executive. Мы намерены представить в этой нише продукт, который отражает качество и высокие стандарты Emirates, поднимая их на новый уровень благодаря индивидуальному подходу в каждой точке путешествия и делая этот опыт незабываемым.

Рынок бизнес-перевозок ближневосточных стран один из самых динамично развивающихся в мире. Сейчас крупные компании, работающие на этом рынке, присутствуют во всех странах региона, занимая ниши от операторов авиатакси, и заканчивая крупными компаниями, предоставляющими весь спектр услуг, от менеджмента воздушных судов до ТОиР. С помощью каких маркетинговых механизмов Emirates Executive планирует укрепиться на рынке, и какова стратегия компании в среднесрочной перспективе?

Мы входим в нишевый, но стабильный сегмент авиа-



путешествий, пользующийся устойчивым спросом, и мы верим, что сможем его удовлетворить благодаря тщательному и эффективному планированию.

Как будет формироваться воздушный парк Emirates Executive? Планирует ли компания увеличения численности самолетов, и о каких типах, возможно, будет идти речь?

Как новички в этом сегменте, мы предпочитаем сфокусировать наши усилия на нашем первом бизнес-джете, чтобы обеспечить неизменное качество обслуживания и сформировать устойчивую клиентскую базу для этого продукта.

Какие рынки, по мнению топ-менеджмента Emirates Executive, наиболее перспективные для компании?

Среди ключевых рынков Emirates Executive – Ближний Восток, Европа, Россия, Индия и Китай. Наша

продолжение 

целевая аудитория это взыскательные путешественники, которые ценят гибкость, личное пространство и высокий уровень обслуживания, как во время частных, так и деловых поездок. Мы предлагаем эту услугу путешественникам, которым важен эксклюзивный подход, а также соответствие высочайшим стандартам, характеризующим Emirates.

Планируется ли открытие представительства компании в России, или же все продажи будут осуществляться через московское представительство Emirates Airlines либо через новый сайт www.emirates-executive.com?

Открытие отдельного офиса продаж для данной услуги не планируется. В настоящее время услуга доступна для бронирования онлайн на сайте www.emirates-executive.com.

Немного подробнее о продуктах Emirates Airlines (первый и бизнес-классы, специальные залы для пассажиров, дополнительный сервис). Насколько увеличилось количество пассажиров первого и бизнес-классов за прошлым год и возможно ли проследить динамику на российском направлении?

Emirates известна благодаря инновационным продуктам и услугам, предлагаемыми путешественникам как на борту так и на земле на всех шести континентах. В их числе – недавно открывшаяся галерея A380 в международном аэропорту Дубая, одном из самых оживленных в мире, услуга «Личного шофера», фирменные лаунжи Emirates в аэропортах по всему миру, уникальные программы лояльности Business Rewards и Skywards, повышенная норма



провоза багажа и непревзойденный уровень сервиса на борту - каждый, кто пользовался услугами Emirates, знает, что отличает нас от других авиакомпаний.

О комфортном путешествии наших пассажиров заботится высокопрофессиональная команда бортпроводников Emirates, говорящих на более чем 50 языках. Во всех трех классах обслуживания мы предлагаем изысканные блюда на любой вкус. Среди других инновационных продуктов и услуг, отличающих нас от конкурентов, – более просторные салоны и усовершенствованные кресла во всех трех классах обслуживания, 1 400 каналов завоевавшей международное признание информационно-развлекательной

системы ice, услуга Wi-Fi на борту авиалайнеров A380. Маленьким пассажирам мы предлагаем уникальные коллекции игрушек и сувениров, чтобы им не приходилось скучать во время полета.

Наши клиенты в России могут насладиться незабываемым опытом путешествия на борту A380, с недавнего времени осуществляющим полеты по маршруту Москва-Дубай. Emirates является единственной авиакомпанией, эксплуатирующей двухпалубный авиалайнер на рейсах в Россию. Наш уникальный продукт на борту A380 включает расположенные

продолжение ►

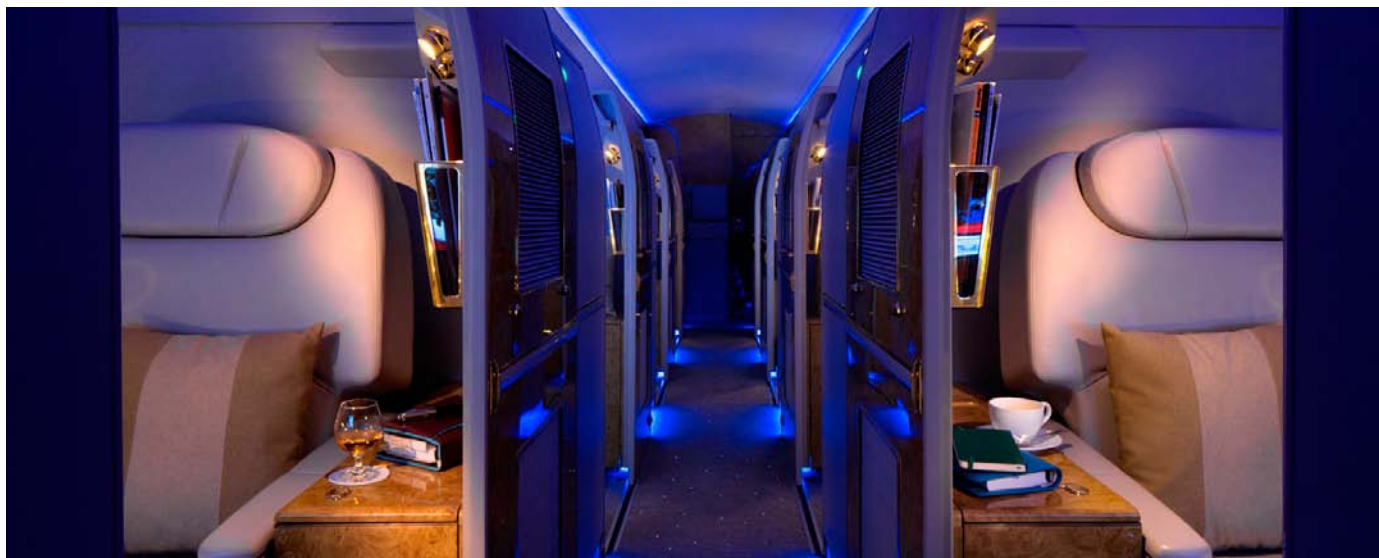
на верхней палубе душ-SPA и бар Onboard Lounge, обслуживающий пассажиров первого и бизнес-классов. Пассажиры A380 могут воспользоваться удобными стыковками в новой галерее в Международном аэропорту Дубая, построенной специально для обслуживания двухпалубных авиалайнеров.

Мы не разглашаем данные о количестве перевезенных пассажиров. Однако могу сказать, что цифры по Москве и Санкт-Петербургу удовлетворительные и продолжают расти: в настоящее время мы предлагаем 2549 кресел в неделю на Санкт-Петербургском рейсе и 6139 в неделю на Москву, куда летаем дважды в день. Коэффициент занятости пассажирских кресел составляет 80%, и не менялся по сравнению с результатами прошлого года.

Каковы уникальные особенности продукта Emirates Executive?

Emirates Executive обладает рядом отличительных черт бортового продукта Emirates. Особенностью компоновки Emirates Executive является просторная гостиная для работы и отдыха. Мы также стали первыми, кто предложил персональные каюты на борту бизнес-джета. Самолет оснащен ультрасовременным оборудованием, в том числе инновационной подсветкой. Также на борту представлена более роскошная интерпретация нашего знаменитого душа-спа. Emirates Executive превосходит ожидания наших клиентов, знакомых с высочайшими стандартами обслуживания Emirates, демонстрируя гибкость и роскошь, которые могут быть доступны только на борту частного чартерного рейса.

Почему Emirates выбрала A319 для этой услуги?



Семейство самолетов Airbus ACJ располагает самой просторной кабиной на рынке бизнес-джетов, обеспечивая непревзойденный комфорт во время полета и предоставив Emirates возможность адаптации кабины. Кроме того, компоновка самолета A319CJ предусматривает значительное пространство для транспортировки багажа, превосходящее вместимость традиционных бизнес-джетов, что является одним из главных преимуществ для нашей целевой аудитории.

Мы поддерживаем длительные отношения с Airbus, и ее подразделение Airbus Corporate Jet Centre (ACJC) создало для Emirates эксклюзивную версию Airbus 319. Мы разделяем общие взгляды на создание продукта, который объединяет в себе инновационные решения, непревзойденную роскошь и элегантность. Это был естественный шаг в рамках нашего партнерства, и мы очень довольны результатом.

Какова маршрутная сеть Emirates Executive и каковы ограничения по максимальной дальности полета A319?

Emirates Executive предлагает частные чартерные рейсы по тем направлениям, которые выбирает клиент. Поскольку чартерные рейсы не связаны жесткими ограничениями, подобно регулярным полетам, Emirates Executive сможет соединять любые точки на планете, будь то маршрут Москва-Мальдивы или Лондон-Касабланка.

A319CJ может связать любые направления по всему миру – и те, которые являются частью маршрутной сети Emirates, и те, что в нее не включены. Самолет может находиться в воздухе 8-9 часов без дозаправки, делая доступными большинство направлений в Европе, в Африке, Азии и на Ближнем Востоке с вылетом из Дубая. В остальных случаях возможна короткая пересадка.

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+.

Midsized Jets

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

Heavy Jets

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

Ключевые показатели рынка

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

Avinode Key Performance Indicators: Midsized jet

	US	Europe
Flights last 14 days	19 982	3 460
Flights, YoY change	+0.9%	-1.7%
Avinode Demand Index	+12.4%	-8.8%
Avinode Pricing Index	+0.01%	-0,59%

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

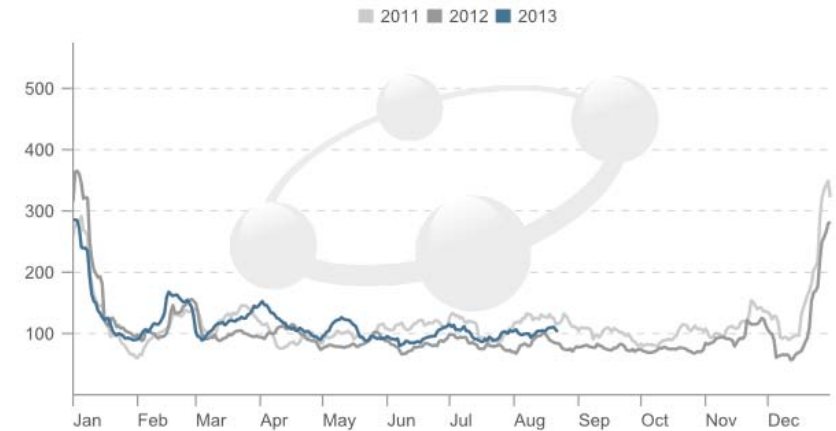
Индекс стоимости летного часа Avinode показывает среднюю стоимость часа аренды частного самолета определенной категории и определенного рынка. При этом почасовая ставка включает среднюю доходную ставку и топливный сбор.

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

