



Прошедшая неделя станет самой насыщенной для деловой авиации России за последние годы. Форум деловой авиации и начавшаяся на следующий день выставка Jet Expo 2013 вместе стали подобием американского и европейского шоу, которые совмещают в выставочную и конференционную части пусть в разных пространственных координатах, но в одних временных. Это

положительно отразилось как на форуме (он стал по сравнению с прошлым годом представительнее и многочисленнее), так и на выставке (почти все участники форума продолжили общение на выставке). Такой симбиоз можно считать удачным для организаторов и конструктивным для участников.

Тем не менее, главное событие года – все-таки выставка. В этом году она уже третий раз проходит в едином пространстве – в аэропорту Внуково-3. И с каждым разом она становится все более академичнее. Состав участников и присутствие топ-менеджмента ведущих игроков на Jet Expo уже «догоняет» грандов, что говорит о перспективах нашего рынка, несмотря на национальные особенности. Однако поистине российской эта выставка еще не является. Как в павильоне, так и на статической стоянке чаще слышна иностранная речь, чем русская. Но вот когда станет наоборот, можно будет с уверенностью сказать, что отечественная отрасль бизнес-авиации стала действительно российской.



## «В России вертолеты покупают с умом»

О современном российском вертолетном рынке, его тенденциях и о моделях, которые Eurocopter готов предложить российским клиентам, рассказывает генеральный директор компании Eurocopter Vostok Лоранс Риголини

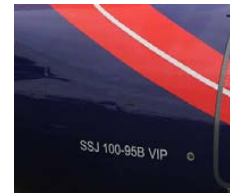
стр. 9



## Конкурентное преимущество

«Авиа Групп» реализовывает очередной проект, теперь в вертолетной сфере – 10 сентября в Шереметьево открылась вертолетная площадка

стр. 20



## Первый SSJ100VIP пропишется во Внуково-3

На Jet Expo 2013 авиакомпания «РусДжет» объявила о том, что в первом квартале 2014 года приступит к эксплуатации первого SSJ100VIP, принадлежащего «Рособоронэкспорт»

стр. 21



## Перспективы есть, но надо работать

11 сентября 2013 года в Москве прошел 6-й Форум деловой авиации. В этот раз организаторы решили проводить мероприятие не летом, как это было до сих пор, а осенью

стр. 22



# КАЖЕТСЯ, МИР СТАЛ МЕНЬШЕ

## Gulfstream G650

## Неужели Falcon 5X?

**На сайте** французского производителя бизнес-джетов Dassault Falcon запущен обратный отсчет, который закончится в первый день американской выставки деловой авиации NBAA 2013, а именно в 12.00 22 октября 2013 года. На это время назначена презентация нового бизнес-джета Falcon.

И хотя производитель не указывает, какой именно самолет будет анонсирован, об этом и так можно сказать со 100%-ой уверенностью. Это будет новый суперсредний бизнес-джет с рабочим названием Falcon SMS (super-mid-size), который, по слухам, получит окончательный индекс по аналогии с нынешним флагманом компании (Falcon 7X) – Falcon 5X.

Новый двухдвигательный самолет, который по первым расчетам должен был занять нишу снятого с производства Falcon 50, скорее всего будет «играть» в одном классе с Falcon 2000 или даже 900 и конкурировать с Gulfstream G280 и Bombardier Challenger 350. Работы по его проектированию начались летом 2007 года. В отличие от своих заокеанских коллег,

европейцы не анонсируют свои программы до тех пор, пока не будет окончательно определен облик нового самолета и не будут получены первые результаты тестов.

Однако, несмотря на секретность, по косвенным источникам известны некоторые детали перспективного самолета. Так, изготовление первого прототипа началось летом 2012 года, на бизнес-джете будут установлены двигатели Snecma Silvercrest, электродистанционная система управления полетом и автоматы тяги. В конструкции планера будут широко применяться композитные материалы, например, хвостовое оперение будет полностью пластиковым и изготавливаться компанией Fokker Aerostructures.

Комплектация новых бизнес-джетов будет проходить в американском центре производителя в городе Литл-Рок, где в мае 2013 года началось строительство нового ангара специально под этот проект. Первый полет Falcon SMS (или 5X) намечен на 2014 год, а ввод в строй – на 2016 год.



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

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



## Grand Caravan EX сертифицирован в России

Cessna Grand Caravan 8 августа 2013 года сертифицирован Авиационным Регистром Межгосударственного Авиационного Комитета. В августе 2013 года успешно были проведены работы по сертификации нового двигателя Pratt & Whitney PT-6A-140, который значительно улучшил характеристики самолета. Сокращение взлетной и посадочной дистанции, увеличение скороподъемности и крейсерской скорости - это основные преимущества, которые получила новая модель Каравана «EX».

Получение Сертификата открывает для самолета двери на перспективный российский рынок региональных и местных авиационных перевозок. Актуальность Каравана подтверждена уже несколькими успешными примерами эксплуатации самолета авиакомпаниями в Сургуте, Красноярске, Улан-Уде, Томске и Казани. Более 20 самолетов сегодня перевозят пассажиров, открывая давно забытые маршруты местных авиалиний.

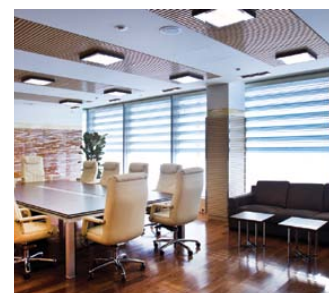
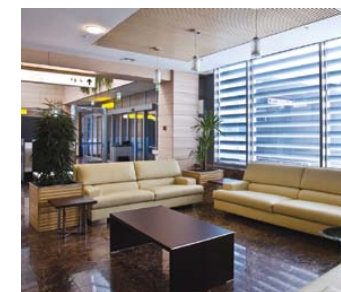
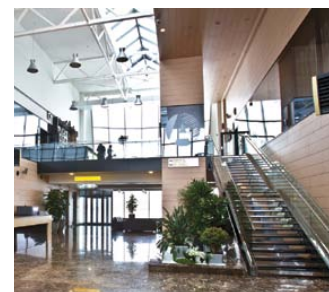
По мнению специалистов, самолет именно с этими новыми характеристиками будет достойной заменой Ан-2 или Ми-8 и сможет удовлетворить потребности авиакомпаний в секторе региональной авиации.

«Мы постоянно изучаем настроения и пожелания небольших региональных авиакомпаний», - говорит представитель Cessna Aircraft в России Александр Евдокимов. «В первую очередь, по их мнению, самолет должен быть приспособлен для эксплуатации в российских условиях и, что очень важно, иметь хорошие экономические показатели. Caravan EX - это практически идеальное решение».

Первые девять Cessna Grand Caravan EX для России заказаны авиакомпанией Татарстан. Благодаря наличию Сертификата до конца года еще несколько российских авиакомпаний определятся с выбором и количеством новых самолетов.



КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Центр Деловой Авиации  
в международном аэропорту Шереметьево

АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А»

ТЕЛЕФОНЫ: (495) 578-50-00 / (495) 926-71-17 / WWW.AVIA-GROUP.RU

## С национальным колоритом

Накануне российской выставки деловой авиации Jet Expo 2013 британский провайдер услуг кейтеринга для бизнес-авиации Alison Price On Air в партнерстве с наиболее известным в России лондонским рестораном Mari Vanna запустил в деловую авиацию русское меню. В настоящее время новое меню, которое будет доступно с начала октября, проходит «летные» испытания для обеспечения необходимого уровня качества. Это уже четвертое национальное меню в портфолио Alison Price On Air, и оно было создано в ответ на растущее число полетов в Россию и СНГ.

«Количество запросов на традиционный русский стол значительно увеличилось за последние двенадцать месяцев, и, прислушиваясь к клиентам, мы в сотрудничестве с ведущим русским местом Лондона подготовили достойный ответ на эти пожелания. Регион СНГ всегда составлял значительную долю в нашем бизнесе, и сейчас он является одним из крупнейших наших рынков, занимая около 20% от

общего объема запросов», - говорит Дэниел Хьюм, производственный директор Alison Price On Air. В русском меню есть блины, пряная сельдь и бефстроганов наряду с такими более традиционными блюдами, как сибирские пельмени и вареники с грибами. Каждое блюдо было разработано в ресторане, но потом было адаптировано с конкретными рекомендациями по обеспечению качества продукции и сохранности свежести, аромата и структуры в процессе доставки и во время полета.

По словам г-на Хьюма, ресторан Mari Vanna является экспертом в области русской кухни, а Alison Price On Air знает, как упаковать, а также сервировать блюда в полете. Компания ожидает, что это будет одно из самых популярных национальных меню. Кроме русского, Alison Price On Air также имеет в своем портфеле индийское, арабское и японское меню.



## УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН  
ОБЪЕДИНЕННОЙ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ  
АССОЦИАЦИИ  
ДЕЛОВОЙ  
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"



## AW169 на службе у журналистов

Компания AgustaWestland и японский холдинг Mitsui Bussan Aerospace в конце прошлой недели подписали контракт на поставку первого вертолета AW169 японскому заказчику. Эксплуатантом вертолета станет популярная японская газета Asahi Shimbun, которая принадлежит Mitsui Bussan Aerospace.

Новый вертолет будет поставлен в конце 2015 года и введен в эксплуатацию в начале 2016 года. Сейчас в распоряжении Asahi Shimbun находится еще один вертолет AgustaWestland – GrandNew, который используется для подготовки оперативных новостей. Так же как и GrandNew, новый AW169 будет оборудован специальной гиросtabilизированной камерой высокой четкости. При этом камера удаленно управляется оператором, который находится в кабине.

Гражданский сертификат на вертолет AW169 AgustaWestland рассчитывает получить в 2014 году. В программе летных испытаний принимают участие четыре вертолета. Программа AW169 анонсирована на выставке Farnborough International Airshow в июле 2010 года. AW169 является частью семейства вертолетов нового поколения AgustaWestland, которое также включает в себя AW139 и AW189. Новый вертолет быстро завоевал успех на рынке, получив заказы более чем на 50 машин от клиентов со всего мира, в том числе из России (2 машины). А всего компания в настоящее время имеет портфель заказов на более чем 70 вертолетов AW169.

В AW169 кроме двух пилотов могут разместиться до 8-10 пассажиров, в зависимости от конфигурации салона, или 2 носилок. Доступ в салон осуществляется через две большие сдвижные двери.

## Российский парк Bell-429 растет

В рамках ежегодной выставки Jet Expo-2013 компании Bell Helicopter и Jet Transfer подписали очередной контракт на поставку трех вертолетов Bell-429 в VIP-конфигурации для российских заказчиков. Предположительно, вертолеты будут переданы клиентам в мае будущего года. В компаниях не раскрывают имена своих заказчиков, известно лишь, что оба клиента из центрального региона России.

По словам управляющего директора Bell Helicopter в Европе и России Патрика Моулэйя, в настоящее время в Россию поставлено 16 вертолетов Bell-429. «Российский рынок один из самых динамично развивающихся в Европе, и наша компания продолжит активное инвестирование в развитие этого перспек-

тивного региона, не ограничиваясь исключительно продажами. Bell-429 уже давно стал одним из самых популярных вертолетов в своем классе и привлекает клиентов, прежде всего, своей универсальностью в применении. Поэтому Bell Helicopter планирует существенно увеличить количество сервисных центров, а также реализовать иные проекты в России», - прокомментировал на церемонии подписания г-н Моулэй.

Также г-н Моулэй отметил, что благодаря наличию в России такого сильного и надежного партнера как Jet Transfer, Bell Helicopter еще прочнее укрепится в России и сможет реализовать еще несколько совместных проектов.



## FAI идет на рекорд

Немецкая авиакомпания FAI rent-a-jet AG (входит в FAI Aviation Group) рассчитывает второй год подряд завершить с рекордными показателями. В начале сентября компания обнародовала итоги работы в первом полугодии 2013 года.

Согласно данным FAI rent-a-jet AG, за этот период доходы компании выросли на 10% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года и составили около \$ 43 млн. До конца года планируется увеличение этого показателя до \$ 92 млн. Наибольший доход компания (\$30 млн.) получила от услуг по медицинской эвакуации (дочерняя компания FAI Air Ambulance), главным образом из Афганистана, Судана, Кот д'Ивуара и Сенегала.

За этот период был увеличен и медицинский парк компании, который сейчас состоит из двух Challenger 604, двух Learjet 60, двух Learjet 55 и двух Learjet 35. Кроме этого, после прошлогодних заявлений о значительном расширении деятельности и выходе на новые рынки, менеджмент перевозчика активизировал работу по привлечению новых воздушных судов под свое управление. В конце февраля 2013 года флот FAI rent-a-jet пополнился сразу двумя ультрадальними самолетами – Dassault Falcon 7X, который стал первым в парке FAI rent-a-jet, и третьим по счету Bombardier Global Express.

В течение 2013 года воздушный парк перевозчика пополнился четырьмя-пятью бизнес-джетами. Но уже сейчас флот FAI rent-a-jet входит в тройку самых крупных в Европе.

## Еще 20 вертолетов Eurocopter поставлены «ЮТэйр»

Компания «Еврокоптер Восток» объявила о выполнении заказа на 20 вертолетов Ecureuil, размещенного авиакомпанией «ЮТэйр» в 2010 году. Всего по контракту поставлены 14 машин AS350 B3e и 6 AS355 NP. Двадцатый вертолет, однодвигательный AS350 B3e в запоминающихся желто-черно-красных цветах «ЮТэйр», уже поступил заказчику.

Генеральный директор Eurocopter Vostok Лоранс Ригolini так прокомментировала событие: «Это новая ступень в наших отношениях с «ЮТэйр» и еще один шаг вперед для нас – европейского производителя на конкурентном российском рынке. Мы рады, что «ЮТэйр», одна из ведущих вертолетных компаний мира и самый крупный оператор по грузоподъемности парка, выбирает нашу продукцию на протяжении уже шести лет. Это подтверждение качества вертолетов Eurocopter и их универсальности в экстремальных климатических условиях Сибири. Не в последнюю очередь это и признание высокого качества пред- и послепродажной поддержки, которым в России и СНГ у нас занимается команда из 30 русскоязычных специалистов. Их задача – координировать работу всех служб нашей компании и обеспечить безупречный сервис мирового уровня для наших клиентов».

Президент «ЮТэйр-Вертолетные услуги» Алексей Виноградов отметил: «Мы остаемся партнером Eurocopter с учетом востребованности у наших заказчиков вертолетов легкого класса, находящихся применение для выполнения самых разных работ – от мониторинга нефтепроводов и пожаротушения до VIP-перевозок и строительства. В планах – приобретение новой модели Eurocopter EC175 с целью расши-

рения нашей деятельности на перспективном рынке нефтегазодобычи на морском шельфе. «ЮТэйр» активно сотрудничает с Eurocopter Vostok по эксплуатации и обслуживанию вертолетов этой марки. Уже больше двух лет в Тюмени успешно работает сертифицированный центр подготовки летно-технического персонала для вертолетов Eurocopter, а также официальный центр по техобслуживанию в рамках компании «ЮТэйр-Инжиниринг».

Авиакомпания «ЮТэйр» начала эксплуатировать вертолеты Eurocopter в 2007 году. Тогда это были два Во-105 – легкие, экономичные и надежные машины, которые отлично дополняли средние и тяжелые модели отечественного производства. Успех Во-105 убедил руководство «ЮТэйр» в эффективности западных вертолетов, и сегодня компания эксплуатирует 28 машин Eurocopter. Она также стала одним из стартовых заказчиков передового 7-тонного EC175.

Модельный ряд вертолетов Ecureuil прославился по всему миру благодаря универсальности, экономичности, высокой грузоподъемности и привлекательной стоимости. В России они используются для целого ряда задач, включая VIP, пассажирские и грузовые перевозки, а также облет трубопроводов, строительные и спасательные операции. Линейке Ecureuil почти 40 лет, и она может похвастаться впечатляющими цифрами: более 5000 построенных вертолетов, около 22 миллионов летных часов, а также множество установленных рекордов, в том числе и покорение самой высокой точки планеты – именно серийный вертолет Ecureuil смог приземлиться на пике Эвереста на высоте 8850 метров, а затем успешно взлететь.

## Jet Card по-индийски

Индийский оператор Baron Aviation запускает карточную программу «Baron Eagle», которая станет первой глобальной jet картой в Индии. Членство в этой программе можно будет получить «только по приглашению», и она рассчитана на физических и юридических лиц. Компания хочет привлечь в новую программу клиентов, которым необходимо иметь бизнес-джет в «шаговой» доступности, но которые не хотят связываться с проблемами полного или долевого владения.

По словам председателя и генерального директора Baron Luxury and Lifestyles Раджива Вадхву, сейчас самое время для запуска такой программы. «Пока в Индии не так много миллиардеров, и люди сейчас не покупают бизнес-джеты. Так как самолет – это не приносящий доход актив, и клиенты не хотят нести расходы».

Компания имеет парк из девяти бизнес-джетов и вертолетов, в том числе Challenger 604, Falcon 2000, Global Express, Hawker 750, AS355N и Bell 412 и 407. Программа Baron Eagle обеспечивает все преимущества prepaid карт, но оператор добавил в программу уникальную функциональность. Клиенты могут тратить летные часы, как на самолеты, так и на вертолеты.

По словам г-на Вадхву, компания рассчитывает получить в течение следующих трех месяцев около 100 клиентов, а к концу первого года работы, он ожидает, что налет по программе составит 5000 часов.

Уже подписаны контракты в Дубае и Европе, а также ведется поиск партнеров в США и Китае, чтобы обеспечить доступ к международным рынкам для своих членов.

## Tyrolean Jet Service ищет российского партнера

Австрийский оператор бизнес-авиации Tyrolean Jet Service в очередной раз принял участие в ежегодной московской выставке Jet Expo-2013. В этом году компания показала российским клиентам свой 19-местный Airbus ACJ319. В преддверии выставки директор компании Мартин Ленер любезно поделился с BizavNews планами Tyrolean Jet Service на российском рынке.

По словам г-на Ленера, в настоящее время в компании реализуется программа существенной модернизации собственного воздушного парка, ведь из 22-х бизнес-джетов, находящихся в распоряжении компании, только девять доступны для выполнения чартеров. Остальные самолеты находятся в управлении Tyrolean Jet Service и эксплуатируются исключительно в интересах владельцев этих воздушных судов.



Однако в этом году компания получила хорошее подспорье в виде трех ультрадальних бизнес-джетов (два ACJ319 и один Gulfstream G550), и в дальнейшем Tyrolean Jet Service намерена продолжать наращивать парк «серьезных» самолетов. Это позволит компании оптимизировать структуру перевозок и развиваться на совершенно разных рынках, даже в экономически нестабильные времена.

«Первоочередной задачей, стоящей перед компанией в настоящее время, я считаю развитие именно чартерных перевозок, без локальной привязки к какому-либо конкретному региону. Однако это вовсе не означает, что мы не хотим усилить собственные позиции, например в России. Я не стану скрывать, что наши новые самолеты семейства ACJ и Gulfstream идеально соответствуют нашему статусу – надежному VVIP-перевозчику, работающему на рынке уже более 30 лет. И заказы, которые Tyrolean Jet Services получает в большом количестве из стран постсоветского пространства, являются основной причиной инвестиций именно в самолетный парк. С этими рынками мы связываем в будущем определенные надежды. Кстати, на российском рынке мы отмечаем очень большой потенциал в будущем, и, конечно же, логически мы должны искать стратегического партнера в стране. В принципе, мы этим занимаемся, но с одной оговоркой. Все же первостепенные задачи – наращивание объемов перевозок в целом по регионам, не выделяя отдельно ту или иную страну в качестве приоритетной. Вполне возможно, что уже в начале следующего года мы сможем анонсировать нашего российского партнера и обозначить наши общие бизнес-интересы. Но, как я говорил выше, давайте все делать пошагово», - комментирует г-н Линер.



## Flight Consulting Group представил новый комплекс

FCG – Flight Consulting Group, латвийский холдинг, специализирующийся на услугах в сфере деловой авиации, представил на выставке Jet Expo 2013 свои самые актуальные проекты – ангарный комплекс для бизнес-авиации, строящийся для FBO Riga, версию 2.0 системы АТОМ, а также систему оказания услуг по принципу «Одно окно», в аэропортах Балтии и Скандинавии.

«Мы рады представить наши новости и тенденции профессионалам отрасли. На Jet Expo мы с собственным стендом выступаем уже второй год. Опыт участия доказал необходимость и эффективность данной площадки», – говорят Роман Старков и Леонид Городницкий, владельцы FCG - Flight Consulting Group.

В 2013 году дочернее предприятие холдинга FCG Aviation Development начало реализацию проекта



комплекса деловой авиации для FBO RIGA, который начнет работу осенью 2014 года. На выставке была возможность подробно ознакомиться со строящимся, отвечающим всем самым современным требованиям комплексом бизнес-авиации. Комплекс расположится в южной части аэропорта и включает в себя ангар, площадью 7500 квадратных метров с возможностью размещения до 9 самолетов типа Global XRS и многофункциональное офисное здание, примыкающее к перрону.

Специалисты смогли оценить в действии версию 2.0 системы оперативного управления полетами АТОМ - Air Trip Order Management - для операторов деловой авиации и чартерных компаний, разработанную совместно с компанией ИТЕКО, одним из ведущих IT-разработчиков в Латвии. Система призвана повысить эффективность работы операторов, а их клиенты получают уникальную возможность заказывать перелеты и услуги и отслеживать статус выполнения заказов в режиме онлайн.

Профессионалы, несомненно, оценили удобство получения самых различных услуг в сфере бизнес авиации в компаниях, входящих в холдинг по системе «одно окно». Фактически, все необходимые сервисы находятся на расстоянии одного запроса. Есть возможность заказать все необходимые услуги, сделав запрос в одной компании, получая комплексные решения и имея полную информацию по всем позициям от личного менеджера.

В 2013 году Flight Consulting Group стал полноправным членом ОНАДА, получив сертификат за номером 100. Для развития плодотворного сотрудничества компания выступила с предложением о создании представительства ОНАДА в Балтии.




### We are Aircraft Dispatch & Handling Company

We work as:

- Aircraft Dispatch center for BizJets operators, management companies;
- Operation control center for Airlines;
- Coordination center for own agents network;
- Trip Support center for government aviation institutions;
- crew planning and travel center

We provide handling at:

Estonia EETN, EEPU, EETU, EEKE, EEKA  
 Latvia EVRA, EVLA, EVVA  
 Lithuania EYPA, EYSA, EYKA, EYVI  
 Belarus UMII, UMMS, UMOO, UMMM, UMGG, UMMG, UMBB  
 Kaliningrad UMKK





## «В России вертолеты покупают с умом»

О современном российском вертолетном рынке, его тенденциях и о моделях, которые Eurocopter готов предложить российским клиентам, рассказывает генеральный директор компании Eurocopter Vostok Лоранс Риголини.

***Г-жа Риголини, пожалуй, впервые в истории Jet Expo экспозиция вертолетных производителей будет столь впечатляющей. За последние несколько лет вертолетный рынок в России (включая VIP машины) развивается стремительно, что ярко демонстрирует статистика поставленных вертолетов различных производителей и портфель заказов на них. Eurocopter, во многом, законодатель мод в этом сегменте. Ваше видение***



### ***отечественного рынка VIP вертолетов и перспективы его развития?***

Позвольте немного начать с предыстории. Российский рынок вертолетов иностранного производства начинался исключительно как рынок VIP вертолетов. До 2008 г основная доля поставок приходилась на долю корпоративных и частных покупателей. Что касается дня нынешнего, то ситуация изменилась, и сейчас наблюдается равный спрос от трех категорий покупателей: частных и корпоративных, ну и конечно же как и раньше - коммерческих операторов и государственных компаний (например, заказы на медицинские модификации вертолетов). Судя по прошлому году, на каждый из этих сегментов приходится около 30-35% поставок. Наши покупатели – люди практического склада характера. Большинство операторов в России приобретают многоцелевые вертолеты, которые могут быть применены для решения различных задач или легко переоборудованы для выполнения широкого спектра авиационных работ. Даже частные покупатели предлагают свои вертолеты в чартер или для выполнения специальных авиаработ, когда они не пользуются ими, таким образом положительно влияя на развитие рынка вертолетных услуг. Все это указывает не только на количественный, но и на качественный рост рынка: операторы, корпорации, частные покупатели используют свои вертолеты для решения возрастающего числа задач, создавая новые услуги, рабочие места и накапливая ценный опыт. Применительно к рынку VIP перевозок, это означает увеличение числа машин и снижение цен на чартерные перелеты.

продолжение ►

# ( 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

**Сейчас в России эксплуатируются более 130 вертолетов Eurocopter, а в других странах СНГ – более 70. Eurocopter занимает более 70% российского рынка турбинных вертолетов западного производства. Какая доля приходится на вертолеты в VIP конфигурации и каков прогноз по поставкам на 2013 г?**

Прежде всего, позвольте заметить, что в Россию поставлено уже 144 машины! Мы успешно поставляем новые вертолеты в регион (Россия и СНГ), и их число растет, что само по себе уже прекрасный показатель. VIP и корпоративные вертолеты сегодня составляют около 50% всего флота в России и СНГ. С учетом грядущих поставок, VIP и корпоративные вертолеты займут до 62% от общего объема поставок в этот регион.

**Расскажите, пожалуйста, какие модели представлены на Jet Expo и о программе мероприятий компании на выставке?**

Наш бестселлер – Eurocopter AS350B3 с потрясающим интерьером Corporate будет представлен на Jet Expo в этом году. Линейка вертолетов Ecureuil завоевала большую популярность во всем мире по причине своей универсальности, эффективности, грузоподъемности и выгодной стоимости. В России они используются для решения множества задач, включая ВИП, пассажирские и транспортные перевозки, а также для авиа мониторинга, аварийно-спасательных и монтажных работ. За свою более чем 40-летнюю историю Ecureuil было произведено более 5000 вертолетов, выполнено около 22 миллионов летных часов, а также установлен ряд рекордов, в том числе, самый высотный полет вертолета, совершенный на Ecureuil, с приземлением на Эверест на высоте 8850 м.



**В России сертифицированы многие модели Eurocopter. Наиболее революционная из них EC130T2, безусловно, станет бестселлером среди российских клиентов. Когда EC130T2 получит российский сертификат, и каковы его перспективы на российском рынке? Можно ли сейчас уже говорить о предварительных цифрах по поставкам, например в 2014 году?**

Модель EC130 T2, образно говоря, стала «любовью с первого взгляда» для наших покупателей, и мы уверены в ее успехе в России и СНГ. Мы планируем сер-

тифицировать ее осенью 2013 года и поставить две машины уже в этом году. Мы убеждены, что EC130 T2 станет бестселлером на рынке, поэтому провели демо-тур в России и Украине этим летом. В течение двух недель 20 специалистов, включая пилотов, техников, авиационных экспертов и любителей вертолетов, летали на EC130 T2 каждый день. Отзывы были ошеломляюще позитивными. Каждый, кто совершил полет на новом вертолете, говорил, что впечатлен его летными качествами.

**продолжение** ►



**Любой крупный производитель стремится предоставить своим заказчикам оптимальные условия не только по приобретению воздушного судна, но и по его дальнейшей эксплуатации в будущем. Расскажите подробнее о сервисной поддержке и планах развития сервисных центров в России.**

В течение многих лет Eurocopter Vostok развивает стратегическое партнерство с UTair, одной из основных российских авиалиний. Во флоте UTair в настоящее время эксплуатируется 24 вертолета Ecureuil (всего – 28 вертолетов, включая 4 Во-105) по всей Сибири, выполняя разнообразные, в основном авиационные, работы (перевозка грузов и пассажиров, мониторинг трубопроводов, геологоразведка, лесоохрана, дежурство по санитарным заданиям). В рамках этого сотрудничества UTair также является сертифицированным сервисным центром по обслуживанию Во-105 и машин семейства Ecureuil. Eurocopter полагается на профессионализм своего партнера, компанию UTair, полностью обеспечивающую техническое обслуживание и ремонт для российских покупателей. Eurocopter также предлагает своим клиентам сервисное обслуживание в сервисном центре компании Sky Tech в Алма-Аты, Казахстан, сертифицированном для EC120 и семейства Ecureuil. Когда заходит речь о собственных



мощностях Eurocopter, следует упомянуть тот факт, что технический центр Eurocopter в Касселе, Германия, был сертифицирован в марте 2013 г российскими авиационными властями для проведения сервиса по категории O&I. Этот важный шаг по достоинству оценен нашими покупателями.

**Какие, по вашему мнению, конфигурации наиболее популярны среди российских заказчиков? Если отличия по предпочтениям, например, от заказчиков из Европы или Ближнего Востока? Для россиян вертолет - это все-таки предмет роскоши или эффективный инструмент в повседневной деловой жизни?**

Мы существуем на рынке уже давно и, конечно, не могли не отметить некоторые особенности, свойственные российским покупателям вертолетов. Тем не менее, список заказываемых опций всегда разный для каждой конкретной модели. Например, покупатели AS350 В3 выбирают опции, позволяющие расширить возможности коммерческого использования вертолета. Они включают в себя, например, крепления для установки носилок, и, таким образом, появляется возможность использовать его как медицинский вертолет. Или оборудование для внешнего подвеса груза, необходимое для выполнения разнообразных коммерческих операций, даже для борьбы с пожарами. Как мы говорили, наши покупатели – люди практического склада характера, и они внимательно рассматривают все возможности для увеличения эффективности вертолетов. Такой подход, помимо прочего, увеличивает остаточную стоимость вертолета, и с учетом установленных опций это позволяет впоследствии всегда успешно продать вертолет не только частному покупателю, но даже и коммерческому оператору.

## 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.



## Инсат-Аэро меняет имидж

В связи с недавним увеличением флота, российская компания «Инсат-Аэро» запустила новую версию корпоративного сайта, который доступен по адресу [www.insat-aero.ru](http://www.insat-aero.ru). Теперь, для удобства клиентов, сделано новое интерактивное меню с различными разделами, включающими полную информацию о парке компании, с презентациями и сравнительными характеристиками.

Наиболее актуальные предложения по выполнению empty-leg могут быть теперь доступны клиенту не только на сайте, но и по персональной подписке. Главным преимуществом нового продукта компании стало подробное описание дополнительных услуг «Инсат-Аэро», таких как управление воздушным судном и VIP залы, полный каталог воздушных судов и наличие англоязычной версии. Также все новости компании теперь доступны и пользователям социальных сетей Facebook и Twitter.

«Очень трудно придумать что-то новое в таком люксовом сегменте как бизнес-авиация, как говорят, велосипед изобретать не надо, но мы постарались и внесли новую струю, поработав над своим логотипом и эргономикой сайта», - прокомментировал официальный представитель «Инсат-Аэро» Николай Миньков.

Сейчас «Инсат-Аэро» управляет тремя самолетами: Challenger 604 и Global Express XRS и Legacy 600. Challenger 604, как и Legacy 600, находится в оперативном управлении «Инсат-Аэро» под регистрацией австрийского оператора EuroStar, которая несет ответственность за техническое и документальное состояние воздушного судна. В ближайших планах оператора – дальнейшее расширение флота, создание собственного эксплуатанта и увеличение объема индивидуальных перелетов.

## Dassault Aviation – в Россию с любовью

В рамках выставки Jet Expo 2013 французский производитель Dassault Aviation представил российской публике два своих флагмана – Falcon 7X и Falcon 2000LX. Также в российскую столицу приехал вице-президент по продажам Dassault Aviation Жиль Готье (Gilles Gautier). В преддверии Jet Expo он отметил, что из года в год российский рынок показывает блестящие результаты и сейчас становится одним из самых оживленных в индустрии.

«Мы с большим энтузиазмом принимаем участие в очередной выставке Jet Expo, которая, несомненно, является ключевым мероприятием в Европе, и



для нас она – прекрасный повод для демонстрации наших достижений. За последние пять лет российский парк самолетов Dassault Falcon вырос в два раза. Только за первые шесть месяцев мы поставили российским заказчикам семь новых бизнес-джетов, что составляет более 15% наших мировых поставок», - комментирует г-н Готье.

По мнению вице-президента, в компании особо импонируют российским заказчикам, которые придают большое значение надежности, прочности и передовым технологиям самолетов Falcon, которые идеально подходят для тяжелых условий эксплуатации, например, при низких отрицательных температурах или на сложных аэродромах. Наиболее популярными в России сейчас являются бизнес-джеты 7X и 900-го семейства. Так, на долю флагманов 7X, принадлежащих российским операторам, приходится две трети общего налета самолетов французского производителя.

За последние пять лет парк Falcon в России и странах СНГ удвоился и сейчас составляет более чем 60 машин. А по количеству самолетов с большим салоном Dassault Aviation занимает на отечественном рынке долю в 40%.

Но одними продажами Dassault Aviation ограничиться не хочет. Компания стремится расширить свое присутствие в нашей стране и в других сегментах, прежде всего ТОиР. Вслед за созданием во Внуково-3 нового сервисного центра поддержки клиентов, Dassault Aviation разрабатывает проекты по возможности технического обслуживания своих самолетов в аэропорту Шереметьево (Авиа Групп) и Остафьево (Газпромавиа). В будущем производитель определится и с официальным авторизованным техническим центром в России.



## Ремонт King Air доступен в Базеле

Компания Beechcraft Corporation и ее подразделение по технической поддержке клиентов Hawker Beechcraft Global Customer Support сообщают о назначении швейцарской компании Air Service Basel в качестве авторизованного сервисного центра по сервисному и послепродажному обслуживанию турбовинтовых самолетов семейства King Air. Услуги по ТОиР Air Service Basel будет оказывать в базовом аэропорту Базеля (Euroairport Basel-Mulhouse).

Air Service Basel работает на рынке бизнес-авиации с 1967 года. В настоящее время компания владеет собственным FBO в аэропорту Базеля и оказывает услуги по техническому обслуживанию деловых самолетов. Так, в частности, компания имеет сертификат FAA на работу в качестве станции технического обслуживания и ремонта бизнес-джетов Hawker от 700 до 1000 серий, Bombardier семейства Learjet и Cessna Citation 525/550/560. Компания также создала мобильную группу сертифицированных техников по авионике для проведения периодической проверки бортового оборудования (FAR тесты) для клиентов во всей Европе. Кроме этого, Air Service Basel сертифицирован EASA (Европейское агентство авиационной безопасности), как организация по техническому обслуживанию Part145, а также Bermuda DCA для различных типов воздушных судов и их авионики, приборов и электрооборудования.

Согласно подписанному контракту, специалисты Air Service Basel будут производить все виды работ – техническое обслуживание планера воздушного судна, электрооборудования, двигателей и авионики (БРЭО), а также оперативные формы обслуживания, плановые осмотры, сложный ремонт и доработку.

## Тулпар поработает с Jet Aviation

Компания «Тулпар Интерьер Групп», подразделение Группы компаний «Тулпар», занимающаяся созданием, монтажом и ремонтом салонов самолетов, заключила соглашение с провайдером услуг ТОиР Jet Aviation Moscow Vnukovo. Цель соглашения – предоставление услуг по переоборудованию и ремонту интерьеров бизнес-джетов на ремонтной базе Jet Aviation в московском аэропорту Внуково-3.

К этому партнерству компании подтолкнуло увеличение спроса на услуги подобного рода. А «Тулпар Интерьер Групп» единственное в России предприятие данного направления, имеющее огромный опыт эксплуатации и ремонта воздушных судов.

«Теперь наши клиенты могут внести изменения в интерьер во время плановых проверок технического состояния, таким образом оптимизировав обслуживание самолета», - говорит Виталий Алексиков, генеральный директор компании Jet Aviation Moscow Vnukovo, который совсем недавно назначен на эту должность. «Мы рады расширить перечень услуг в нашем техцентре и предложить клиентам этот дополнительный сервис».

И хотя это соглашение уже вступило в силу, чтобы воспользоваться данной услугой, необходимо заранее сообщить компании о своем желании. В рамках нового сервиса клиенты Jet Aviation Moscow Vnukovo могут рассчитывать на замену ковра, мелкий ремонт или замену внутренних компонентов, восстановление и нанесение защитного покрытия на поверхность кожаных элементов, изготовление новой обивки сидений, ремонт или замену покрытия или обивки панелей интерьера и восстановление любых дефектов на декоративных лакированных элементах из шпона и древесины.

Компания Jet Aviation Moscow Vnukovo обеспечивает постоянное круглосуточное техническое обслуживание, в том числе оперативное техническое обслуживание, устранение дефектов и услуги AOG на бизнес-джетах Bombardier, Gulfstream, Embraer и Hawker. Jet Aviation является дочерней компанией General Dynamics.

ООО «Тулпар Интерьер Групп» было образовано 7 октября 2003 года на базе отдела по ремонту и переоборудованию салонов воздушных судов (ВС) авиакомпании «Тулпар». Все виды работ выполняются высококвалифицированными специалистами предприятия с применением самых передовых технологий и системы качества в соответствии с авиационными правилами АП-21 и АП-145.



## ОАК задумалась о гражданском сверхзвуке

Объединенная авиастроительная корпорация задумывается над планами работы на следующее десятилетие. Как пишут «Известия», в числе перспективных направлений — создание сверхзвукового бизнес-самолета.

В ближайшее время ОАК, в рамках проекта «Самолет-2020», проведет масштабные исследования, в числе которых будет рассматриваться вопрос о перспективах сверхзвукового самолета в сегменте деловой авиации. В частности, речь идет об оценке «окна возможностей» для сверхзвуковой гражданской авиации и исследования потенциального рынка для сверхзвукового самолета в деловых перевозках. Работы по сверхзвуковой авиации ведут и научно-исследовательские центры (в первую очередь ЦАГИ), в сотрудничестве с подразделениями ОАК.

В компании отмечают, что сверхзвуковая авиация — не перспектива 2020-х годов, в ходе исследований работы по сверхзвуку пойдут в будущий задел «самолета-2030», но наиболее прогрессивные технологии должны быть определены как можно скорее. «Это важно уже сейчас, так как путь от научно-ис-



*Наиболее проработан проект компании Aerion Corporation*

следовательского анализа технологии до возможности применения этой технологии уже в программе создания какого-либо самолета может длиться не один год», — отметили в ОАК.

В настоящее время в мире насчитывается несколько проектов сверхзвуковых бизнес-джетов. Наиболее близкие к реализации разработки компании Aerion Corporation и Gulfstream, которые проводятся в сотрудничестве с NASA. Однако Aerion пока имеет только патенты на технологию ламинарного сверхзвукового обтекания и предварительные заказы на несколько десятков самолетов стоимостью более \$ 80 млн., но не имеет производственной базы. А Gulfstream в 2012 году не особо афишируя подал заявку в патентное бюро на конструкции сверхзвукового бизнес-джета. Для NASA такие работы — это перспективный проект, в котором могут быть реше-

ны современные экологические задачи по снижению ударной звуковой волны в сверхзвуковом полете. И в итоге может случиться так, что эти наработки сольются в один самолет, который и будет предложен на рынке.

А в 2011 году появился еще один проект — SonicStar от компании HyperMach. Этот самолет обещает совсем фантастические скорости до 3,5 Маха на высоте 18 км.

Таким образом, можно сказать, что отечественные конструкторы пока идут в русле передовых мировых тенденций, но отстают в практической реализации. Ведь западные разработчики уже проводят натурные испытания технологий «тихого» сверхзвукового полета. А мы пока только собираемся исследовать потенциальный рынок.



*В ЦАГИ тоже думают над «деловым» сверхзвуком*



## Международный обмен

Американская компания Aircraft Cost Calculator, LLC (ACC), которая специализируется на анализе эксплуатационных характеристик и вычислении стоимости владения воздушными судами объявила о сотрудничестве с российским цифровым издательством Urcast. Пользователи Urcast AvBooks получают доступ к точным и часто обновляемым техническим характеристикам и параметрам стоимости, в то время как подписчики ACC увидят в результатах анализа новые графические элементы, включая компоновки и сечения фюзеляжа воздушных судов бизнес-класса.

«Мы создали серию интерактивных авиа-каталогов для Apple iPad, – поясняет Иван Веретенников, издатель Urcast AvBooks. – Наша задача – дать пользователям удобный инструмент для быстрой оценки и

сравнения воздушных судов буквально за несколько нажатий. Он всегда под рукой, и вам не нужно подключение к сети. Внутри есть все необходимое для первичного анализа: основные характеристики, красивые фотографии, компоновки и разрезы салонов, а также интерактивные карты дальности. Мы стремимся к максимальной точности данных, и партнерство с ACC для нас несомненно шаг вперед. К примеру, помимо себестоимости летного часа и годовых расходов (актуальных для США, но позволяющих сравнить воздушные суда между собой), теперь у нас есть дальность пустого судна и с полной загрузкой. И это отражается на интерактивной карте мира, где можно выбирать из 300 с лишним городов, а не привязываться к тому, который вам напечатали в книжке».

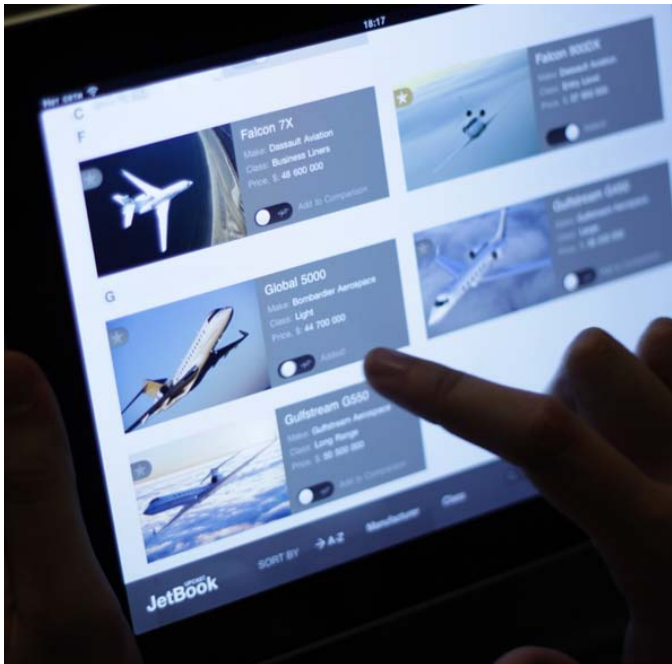
«Urcast AvBooks станет идеальным инструментом для первичного сравнения воздушных судов. Когда же вам потребуется конкретика исходя из модели, года выпуска, региона эксплуатации, годового налета и т.д., обращайтесь в ACC. Их обширная база данных и огромный опыт помогут будущему владельцу или корпорации сделать правильный выбор и сэкономить немало денег», – продолжает он.

Крис Доэр Мл., президент Aircraft Cost Calculator, LLC, рассказывает о плюсах этого сотрудничества: «Мы очень довольны этим шагом и рады, что сможем предложить нашим клиентам новые графические средства отображения информации и эксклюзивные схемы салонов и фюзеляжей. Возможность преобразовать данные об операционных расходах в понятную и прикладную информацию практически на любом устройстве – это ключевая компетенция ACC, и теперь мы сможем предложить нашим клиентам дополнительные данные, чтобы им легче было анализировать и оценивать воздушные суда. Подоб-

ной комбинации эксплуатационных расходов, карт дальности и специально созданных компоновочных схем нет больше ни у кого в авиационной отрасли».

Urcast AvBooks – серия интерактивных авиа-каталогов для Apple iPad. Приложения в полной мере используют возможности и функционал планшетного компьютера и ни в чем не уступают традиционным бумажным изданиям. Помимо перевода данных в цифровой формат, они отличаются целым набором функций, которые отвечают требованиям владельцев и покупателей воздушных судов, профессионалов отрасли, а также любителей крылатых машин. Все приложения содержат текущие и популярные прошлые модели с летно-техническими характеристиками, фотографиями, схемами салона и сечениями фюзеляжа, а также интерактивную карту, которая содержит свыше 300 городов и позволяет сравнивать дальность пустых воздушных судов или судов с полной загрузкой.

Aircraft Cost Calculator – интуитивное веб-приложение, пользователи которого получают доступ к точной стоимости владения воздушными судами и к дополнительной информации. ACC позволяет владельцам и потенциальным покупателям рассчитать стоимость полного и долевого владения, лизинга или совокупности всех этих вариантов. В число характеристик входит справедливая амортизация в рыночных условиях и стоимость капитала на протяжении владения воздушным судном. Специальная программа под названием «Trip Cost Calculator» ясно демонстрирует экономические преимущества бизнес-авиации. Пользователи могут самостоятельно редактировать отчеты ACC, указывая конкретные серийные номера, сценарии и фирменные знаки компании. ACC работает на любых мобильных устройствах с Wi-Fi-соединением.



## Специально для России

NetJets Europe, ведущий оператор бизнес-авиации в Европе, объявил о значительном расширении своей программы «Высокая эффективность», пользующейся высоким спросом, а также об улучшении условий для российских клиентов компании. Кроме того, NetJets Europe аннулировала расходы путешествующих между Европой и любым из почти 80 аэропортов Западной России, Казахстана и Кавказского региона, связанные с пустым перегоном самолета для клиентов. Тем самым компания создала самую масштабную зону бесплатного перегона самолета в европейской бизнес-авиации.

Программа «Высокая эффективность», стартовавшая в России в 2012 году, обеспечивает клиентам

20-процентную скидку на полеты из Москвы и Санкт-Петербурга в Европу продолжительностью более трех часов. Сейчас NetJets Europe снижает требования к продолжительности перелета до двух с половиной часов, предоставляя своим клиентам возможность пользоваться программой, совершая полеты в большую часть Германии, а также по таким популярным направлениям как, например, Дубровник или Сплит.

Кроме того, NetJets запускает программу «Высокая эффективность» в Турции, Украине, Беларуси, Литве и Эстонии, что принесет дополнительные выгоды клиентам, совершающим полет из еще 183 аэропортов.

Марин Юджин, директор по продажам NetJets Europe, комментирует: «NetJets Europe начала летать в Россию в 2004 году. Среднее количество полетов, совершенных компанией, составляет 2000 в год. Россия остается одним из самых привлекательных рынков для компании, а наша клиентская база здесь продолжает расти. Тесное сотрудничество с нашими клиентами дает нам возможность лучше понимать их потребности и разрабатывать продукты, обеспечивающие высочайший уровень сервиса, комфорта и безопасности, позволяя совершать полеты по еще большему количеству направлений, с максимальной эффективностью.

Со времени запуска в феврале 2012 года программа «Высокая эффективность» стала одним из самых успешных продуктов NetJets Europe. Как результат - компания полностью распродала часы полета на целых пять воздушных судов, и почти 100 клиентов смогли насладиться путешествием, совершенным по этой уникальной программе.

NetJets также расширяет границы зоны бесплатного перегона самолета, совершая полеты в которой клиентам компании не нужно оплачивать расходы, связанные с пустым перегоном самолета до пункта вылета и обратно, при полетах по Европейскому региону. Присоединение еще 80 аэропортов в Западной России, Казахстане, Азербайджане, Армении и Грузии позволяет NetJets создать самую масштабную зону, свободную от платы за перегон самолета, среди Европейской авиации. С 2010 года график перелетов в Западную Россию и в Кавказский регион постоянно растет, примерно на 10% в год. NetJets Europe использует это увеличение для того, чтобы позволить своим клиентам экономить в среднем 15% от стоимости полета между этими регионами и Европой.





## VistaJet целится в США

Оператор бизнес-авиации VistaJet наконец-то добавляет «недостающее звено» в своей глобальной экспансии на международные рынки. Уже в марте 2014 года компания планирует начать полеты в США с весьма внушительным парком воздушных судов, включающим 12 самолетов Bombardier семейства Global. Стратегическим партнером VistaJet в США станет компания Jet Aviation Flight Services, которая и будет управлять воздушными судами, благодаря наличию американского свидетельства эксплуатанта. Основным бизнесом партнеров станет продажа блок-часов и выполнение чартеров.

Таким образом, VistaJet пошагово приближается к реализации своего амбициозного плана по выходу на ключевые рынки. Пока в «копилке» оператора есть Европа, Россия, немного Ближнего Востока и Африка. Однако «лакомый кусок» в виде китайского рынка пока не под силу европейской команде, но, что скрывать, прогресс все равно налицо.

Что же касается американского проекта, то партнеры хотят не только занять свою нишу, но и потес-



Томас Флор, председатель VistaJet, Кенни Дихтер, генеральный директор Wheels Up и Дон Хейлбурдо, вице-президент и генеральный менеджер Jet Aviation Flight Services

нить гуру долевого сегмента – NetJets. Комментируя выход на американский рынок, глава VistaJet Томас Флор приоткрыл детали будущего проекта: «Операции в США будут осуществляться через Jet Aviation, также нашим новым партнером в проекте станет глава компании Wheels Up Кенни Дихтер, со своей уникальной концепцией долевого владения. Первоначальная цель VistaJet на американском рынке – продажа 5000 летных часов для 12 самолетов или около 40 клиентов в первый год работы. Первоначально наш американский парк, управляемый Jet Aviation, будет состоять из 12 бизнес-джетов Bombardier Global. В долгосрочной перспективе, в течении пяти-десяти лет, мы планируем увеличить флот до 50 самолетов». Кенни Дихтер считает, что планы VistaJet весьма реальны и продажа каждому клиенту не менее 100 блок-часов – это минимум, на который европейский оператор может рассчитывать. По мнению г-на Дихтера, средняя продажа будет составлять около 150 блок-часов.

Партнерские отношения с Jet Aviation, которая владеет почти двумястами бизнес-джетами, включая десятки Bombardier, дает еще одно преимущество. Если в силу каких либо обстоятельств VistaJet не сможет удовлетворить спрос на своих 12-ти самолетах, то авиапарк Jet Aviation без проблем «залатает» любую дыру (эта позиция прописана отдельным пунктом в договоре).

На данный момент трио VistaJet – Jet Aviation – Wheels Up ни как не повлияет на еще один проект европейского оператора с канадской Flexjet (которая совсем недавно стала американской). С 2010 года Flexjet «развозит» пассажиров VistaJet по США. Однако последние события, связанные с продажей Flexjet, могут внести свои коррективы в отношения партнеров.



Томас Флор уверен в успехе американского проекта. «Если раньше мы замечали, что американцы не ценят VistaJet и ее «роскошные» услуги, то сейчас мы становимся свидетелями абсолютно новых тенденций. Корпорации «новой» волны стремятся иметь доступ к глобальным направлениям, а не к локальным, хотя и с привлекательными ценниками. Ну а наша ценовая политика, хотя и будет иметь ярко агрессивную окраску, ущемлять интересы местных операторов ни не в коем случае не будет. Нам нужны надежные партнеры», – резюмирует г-н Флор.

Новые предложения для американских клиентов будут доступны уже в начале года. Юридическое оформление отношений партнеры планируют закончить в январе 2014 года.

## АСJ ожидает удачного окончания года

В преддверии выставки Jet Expo-2013 компания Airbus Corporate Jets провела традиционный пресс-брифинг для российских журналистов. В этот раз спикером выступил директор по маркетингу компании Дэвид Велупиллаи. Основным лейтмотивом встречи стали подведение итогов работы компании в прошлом году и планы на будущее.

По мнению г-на Велупиллаи, прогнозы, сделанные экспертами компании на 2013 год, скорее всего оправдаются, и Airbus Corporate Jets закончит этот год немного лучше, чем 2012, когда было поставлено лишь девять воздушных судов. Однако более конкретные цифры г-н Велупиллаи не назвал, ссылаясь на конфиденциальность данной информации.

Всего же, по его словам, в России и СНГ эксплуати-

руются более 25 бизнес-джетов европейского производителя, большинство из которых – АСJ320. Особый акцент г-н Велупиллаи сделал на ценности именно российского рынка и рынка СНГ для компании. «Российский рынок бизнес-перевозок очень важен, особенно в сегменте «больших джетов», и этому свидетельствуют множество факторов. Совсем недавно нашими экспертами было подготовлено исследование рынка, и в соответствии с предварительными данными, по количеству миллиардеров и объему их средств Россия занимает второе место, пропустив вперед лишь США. Кроме этого, наши основные ниши поставок – государственные структуры, корпорации и частные лица – хорошо представлены и в вашей стране. Поэтому мы твердо уверены, что в России мы надолго», - комментирует г-н Велупиллаи.

Что касается остальных программ, то г-н Велупиллаи не стал подробно останавливаться на конкретных моделях, отметив лишь, что среди широкофюзеляжных лайнеров компания по прежнему делает ставку на АСJ330. Однако компания готова принимать заказы и на АСJ350, но при этом он отметил, что все слоты в настоящее время выкуплены коммерческими авиакомпаниями, и срок ожидания свободного «зеленого» самолета может составить несколько лет. Также пока остается неизвестной судьба флагмана компании А380 в VIP-конфигурации. Единственный А380VIP вновь перепродан, и на его кастомизацию может уйти до трех лет. Столь же неопределенна и судьба АСJ321. При наличии ряда преимуществ, этот самолет все-таки достаточно специфичен, а наиболее сбалансированной моделью г-н Велупиллаи считает АСJ319. Тем не менее, он не исключает, что АСJ321 найдет своего клиента.

А особые планы компания связывает с выходом на рынок в 2015 году модернизированного А320NEО, который, по мнению экспертов производителя, придет на смену популярному семейству АСJ318/319/320/321. Определенный интерес к новым самолетам уже проявили операторы, эксплуатирующие в настоящее время узкофюзеляжные АСJ. Однако в Airbus Corporate Jets уверяют, что производство «классических» АСJ продолжится вплоть до 2018-2019 годов, и последний слот будет закрыт в середине 2017 года.

Всего с начала производства Airbus Corporate Jets поставил заказчикам 181 самолет из 184 заказанных. Большая часть лайнеров приходится на линейку АСJ318/319/320/321 (119 самолетов), а около 60-ти широкофюзеляжных самолетов (АСJ330 и АСJ340 различных модификаций) эксплуатируются в интересах глав государств, крупных транснациональных корпораций и т.д.





## Смена поколений

Европейская «дочка» компании NetJets – NetJets Europe – в конце прошлой недели получила свой первый легкий бизнес-джет Embraer Phenom 300. Самолет прибыл в минувшие выходные в португальский Кашкайш и вскоре приступит к выполнению рейсов. В NetJets Europe не комментируют количество самолетов, которые будут находиться в эксплуатации, но отмечают, что поставка всех бизнес-джетов займет несколько лет. Как и «американские», новые семиместные Phenom 300 будут поставлены в версии Signature.

Напомним, что концепция для новых самолетов NetJets была специально разработана и получила название Signature (это название будет использоваться на всех новых самолетах оператора). Самолеты серии Signature являются первыми бизнес-дже-

тами, разработкой дизайна которых специалисты компании занимались практически с нуля.

Как отметили в NetJets Europe, высокая производительность самолета идеально подходит для европейских клиентов, а в сочетании с безопасностью, надежностью, и, конечно же, непревзойденным дизайном салона сделает его работу эффективной, а сам самолет – очень популярным среди бизнесменов и путешественников.

В материнской компании Phenom 300 начал эксплуатироваться в апреле 2013 года. Контракт на поставку 125 самолетов (твердый заказ на 50 самолетов плюс опцион на 75) был заключен на выставке NBAA в 2010 году. По оценкам экспертов, эта сделка была одной из крупнейших в истории и «тянет» более чем на \$ 1 млрд.



*Hawker 400XP улетает на продажу. Фото Shaun Simpson*



*Первый Phenom 300 в парке оператора, но в России он вряд ли появится. Фото Joao Sa Pessoa*

В NetJets Europe, скорее всего, пойдут по пути материнской компании и предоставят клиентам возможность существенно сэкономить деньги. Согласно предварительным тарифам, NetJets в США предлагает своим клиентам 50-часовой контракт по цене около \$ 550 тысяч. Также необходимо доплатить дополнительные сборы, но при этом они не будут превышать \$9600 в месяц.

В рамках 10-летнего плана обновления флота, компания NetJets ожидает поставку до 670 новых бизнес-джетов общей стоимостью \$ 17,6 млрд. (Bombardier Global 5000/6000/7000/8000, а также Challenger 300 и Challenger 605, Cessna Citation Latitude и Embraer Phenom 300).

И почти сразу же после получения нового Phenom 300, NetJets Europe вывела из эксплуатации последний самолет Hawker 400XP (он отправился в США для продажи). Самолеты этого типа эксплуатировались у оператора в течение последних девяти лет. Таким образом, самыми маленькими самолетами в парке NetJets Europe остаются Citation Bravo (12 машин), а самыми старыми – Citation Excel (6 машин).

## Конкурентное преимущество

Во вторник, 10 сентября 2013 года, в Международном аэропорту Шереметьево официально открылась вертолетная площадка рядом с Терминалом А. Строительство площадки стало очередным этапом в реализации концепции развития сегмента бизнес-авиации в аэропорту Шереметьево, осуществляемой компанией «Авиа Групп».

Пожалуй, это событие и стало бы рядовым в многочисленном информационном потоке сообщений об открытии аналогичных объектов по всей московской области и на МКАД, если бы не одно «но». Однако впервые в практике аэропортов московского авиаузла был найден компромисс между линейной и бизнес-авиацией. Полеты вертолетов никак не повлияют на трафик, а для выполнения вертолетного трансфера применяется уведомительная система. Исключением могут стать лишь сложные метеословия. Новая площадка рассчитана на прием всех типов вертолетов среднего класса, включая Ми-8МТВ. По мнению представителей аэропорта Шереметьево и компании «Авиа Групп», открытие нового авиационного объекта в московском аэропорту существенно повысит привлекательность Терминала А аэропорта Шереметьево среди бизнес-операторов.

Выступая на официальной церемонии открытия, Генеральный директор «Международного аэропорта Шереметьево» Михаил Василенко и Генеральный директор компании «Авиа Групп» Михаил Семенов особо подчеркнули, что в современных условиях перегруженной транспортной инфраструктуры мегаполиса и московского региона вертолетное сообщение будет востребовано и, соответственно, будет активно развиваться.

Как отметил г-н Семенов, для обеспечения безопасности полетов вертолетов в зоне аэропорта было



проведено исследование и разработаны схемы подхода и выхода из зоны аэропорта. Они составлены таким образом, что полеты вертолетов не окажут влияния на схему основного движения воздушного транспорта и пунктуальность выполнения регулярных рейсов, поэтому задержки по прибытию и отправлению вертолетов не прогнозируются.

В будущем партнеры («Авиа Групп» владеет в проекте долей в 74%, остальные 26% принадлежат Шереметьево) не исключают возможности строительства дополнительных площадок, однако все это напрямую зависит от спроса на данные услуги. Поэтому в настоящий момент конкретных планов развития

пока нет. Компании открыты к сотрудничеству, как с операторами, так и владельцами вертолетов, но с одной оговоркой: клиенты должны соответствовать специальным требованиям, разработанным для операторов, однако детали этого документа не известны. Пока полеты будут выполнять сертифицированные операторы вертолетов по договору с дочерней компанией «Авиа Групп» – «Авиа Групп Хэндлинг», которая эксплуатирует площадку. Ожидается, что пропускная способность вертолетной площадки составит 10-15 рейсов в день, тогда как общий бизнес-трафик в аэропорту сейчас составляет 25-30 рейсов в день, половина которых приходится на «Авиа Групп».



## Конкурентное преимущество

В сентябре на МАКС-2013 в Жуковском был представлен макет салона новой версии SSJ100-95 VIP. История этого самолета получила продолжение менее чем через месяц - на выставке деловой авиации во Внуково-3.

На Jet Expo 2013 авиакомпания «РусДжет» объявила о том, что в первом квартале 2014 года приступит к эксплуатации первого SSJ100VIP, принадлежащего «Рособоронэкспорт». Предыдущий самолет концерна, Як-42, также управлялся «РусДжет». Российский оператор уже имеет опыт эксплуатации как отечественных самолетов (Ту-134, Як-42), так и импортной техники (Legacy600 и CRJ200). Это позволяет компании успешно осуществлять процесс ввода в эксплуатацию SSJ100.

По мнению генерального директора «РусДжет» Михаила Титова, SSJ100 имеет сходные характеристики с бразильским одноклассником Lineage 1000, однако на российском рынке он будет иметь конкурентное преимущество в силу своего «происхождения». К тому же, по информации ГСС, в ближайшее время производитель поставит российским заказчикам (преиму-



На Jet Expo 2013 РусДжет объявил о скором получении SSJ100VIP

щественно из госсектора) 5-6 самолетов этого типа. Уже имея к тому времени опыт эксплуатации SSJ100 «Рособоронэксорта», «РусДжет» будет бороться за получение в управление всех этих самолетов.

В настоящее время авиакомпания проводит процесс ввода в эксплуатацию первого SSJ100, включающий в себя подготовку пилотов и инженерно-технического персонала. Также РусДжет в начале 2014 года получит сертификат по ФАП-145 по техническому обслуживанию самолета данного типа. Сразу после этого воздушное судно будет получено и приступит к полетам.

Михаил Титов считает, что SSJ100 имеет хорошие перспективы на российском рынке. Несмотря на то, что первые бизнес-лайнеры скорее всего будут управляться в интересах владельцев, самолет будет востребован и на коммерческих чартерах, когда такая возможность появится.

Предпосылками для этого станет вывод из эксплуатации нынешних отечественных самолетов в VIP-конфигурации, при том, что новых деловых самолетов, имеющих возможность выполнять внутренние коммерческие рейсы, поступает на российский рынок крайне мало. Преимущество SSJ100 состоит как раз в том, что приобретая его компании не надо платить таможенную пошлину и ввозной НДС.

VIP-версия SSJ100 рассчитана на перевозку 19 человек. В передней части салона расположена сервисная зона, где предусмотрены два места для бортпроводников, буфетно-кухонный модуль, шкаф и туалет.

Представители ГСС на МАКС-2013 классифицируют этот самолет именно как VIP-версию SSJ100-95, а не как новую модель Sukhoi Business Jet (SBJ). Новый



самолет пока не меняет одну из важных для бизнес-джета такого класса характеристик — дальность полета. Обычный SSJ способен преодолеть без дозаправки около 3 тыс. км. Однако на МАКС-2013 был вставлен первый серийный образец SSJ100 LR, дальность полета которого увеличена до 4578 км. Использование решений, реализованных на этой модели, позволит довести дальность будущего SBJ до 6490-7880 км в зависимости от модификации интерьера и числа пассажиров. Еще одно отличие, которое должен получить SBJ, — встроенный трап. Это позволит сократить время обслуживания в аэропортах, к тому же бизнес-джеты, не связанные расписанием, могут приземляться и на аэродромах, на которых может не быть подходящих трапов.

## Перспективы есть, но надо работать

11 сентября 2013 года в Москве прошел 6-й Форум деловой авиации. В этот раз организаторы решили проводить мероприятие не летом, как это было до сих пор, а осенью. Такое решение положительно сказалось как на наполнении зала, так и на статусе докладчиков. Тем более, что Форум проходил при поддержке российской выставки деловой авиации Jet Expo 2013 и плавно «перетек» во Внуково-3.

В начале с приветственным словом выступил Президент ОНАДА Валерий Очиров, который отметил, что позитивные тенденции, наблюдаемые на российском рынке, напрямую отражаются на посещаемости и качестве отраслевых мероприятий, таких как Форум деловой авиации и выставка Jet Expo. Председатель Правления ОНАДА Александр Кулешов также отметил рост отечественного рынка, уточнил, что пока существуют как объективные препятствия развития с российской спецификой, так и общая неопределенность мировой экономики, которые не дают в полной мере раскрыть потенциал российского рынка.

Лейтмотивом нынешнего мероприятия стали два полярных тезиса: у России очень хорошие перспек-



тивы, которые неспешно реализуются, однако им (перспективам) препятствуют законодательные барьеры. Эти барьеры скорее экономического плана, и они, в совокупности с российской бюрократической машиной, делают цивилизованное развитие отрасли бизнес-авиации пока проблематичной на российском рынке. Об этом говорили, правда в разных аспектах, исполнительный директор ЕВАА Фабио Гамба и партнер компании Capital Legal Services. Глава европейской ассоциации поделился с российскими коллегами опытом успешной борьбы с незаконными полетами в бизнес-авиации, которые стали «бичем» Европы в кризисные годы. В России же, в отличие от Европы, где эта проблема носила временный характер, каботаж давно существует благодаря нескольким факторам: трудности ввоза и постановки в российский реестр деловых самолетов (экономические и бюрократические), что делает невыгодным создание чисто коммерческой авиакомпании бизнес-авиации, возможность совершать каботажные полеты при попустительстве авиационных властей и российский менталитет, который позволяет клиентам смотреть сквозь пальцы на незаконность рейса. При этом, по словам Дерекы Блума, хотя российское законодательство запрещает внутренние коммерческие рейсы на воздушных судах, которые не прошли таможенную очистку, около 80% внутренних коммерческих рейсов фиктивно заявлены как частные.

Для изменения такого положения дел необходима политическая воля на самом верху вертикали власти и, возможно, в скором времени стоит ожидать отсюда позитивных шагов. Г-н Блум сказал, что он смог донести до Администрации Президента проблемы отрасли и уже к лету 2014 года должны последовать первые шаги по изменению регулирования отрасли в сторону либерализации.



Фабио Гамба

Ключевым моментом форума стал круглый стол «Будущее отрасли деловой авиации в России». Его участники попробовали оценить перспективы отрасли каждый со своей «колокольни». А так как спикеры круглого стола представляли практически все субъ-

продолжение



екты российской бизнес-авиации (авиакомпания, аэропорт, ТОиР, общественность в лице ОНАДА и юристы), то можно было сложить относительно полную картину ожиданий в отрасли. Так, например, российские авиакомпании в будущем видят большее развитие сегмента управления воздушными судами, так как делать бизнес на коммерческих чартерах в наших условиях пока проблематично. Аэропорты, в первую очередь столичные, в ближайшее время не ожидают резких скачков спроса, как в сторону уменьшения, так и в сторону увеличения – будет небольшой стабильный рост. А основной вектор развития аэропортовой деятельности в области бизнес-

авиации переместится в регионы России. ТОиР же имеет все необходимые правовые инструменты для развития, а дело остается за спросом.

Основные надежды участники круглого стола связывали с дальнейшей либерализацией законодательства в отношении деловой авиации, особенно в части отмены экономических преград. Однако даже в этом случае, по мнению некоторых участников, не стоит ожидать взрывного роста поставок самолетов в Россию – все-таки необходимо равномерное движение во всех сегментах, в первую очередь в разрешении кадровых проблем и развитии инфраструктуры

аэропортов и поддержания летной годности. И в случае реализации такого сценария окажется, что перекос спроса у российских клиентов в сторону больших бизнес-джетов не совсем естественен. Все-таки у России нет «особого пути» в развитии бизнес-авиации, и также как и во всем мире в этом случае начнет расти средний и малый сегменты.

А на следующий день началась выставка деловой авиации Jet Expo 2013, но в отличие от делового формата Форума деловой авиации – это скорее шоу, где бизнес-авиация предстанет во всем своем блеске.

