



На минувшей неделе основным событием, приковавшим к себе внимание отечественных СМИ, стало объявление планов по реконструкции аэропорта «Ермолино». В последнее время в России довольно удачно реализуются подобного рода проекты, и это не может не радовать. Как оказалось, будущие инвесторы аэропорта охотно приглашают к сотрудничеству игроков из других сегментов, и у «Ермолино» есть все шансы развиваться помимо лоу-кост перевозок и деловую авиацию. К тому же все предпосылки для этого есть. Однако реакция потенциальных инвесторов из бизнес-авиации именно в этот проект пока весьма сдержана. Общаясь с потенциальными партнерами по проекту, мы столкнулись скорее с недоверием, которое связано с текущей реализацией ранее анонсированных проектов (Кубинка). И поэтому некоторое «выжидание» вполне понятно, ведь речь идет о серьезных финансовых вливаниях и большом сроке окупаемости. Но мы уверены, что «Ермолино» еще не раз даст нашей отрасли информационные поводы.

Февраль исторически открывает сезон месячных отчетов. Рутинная работа, которую проделывают консалтинговые агентства, только на первый взгляд кажется нудной. Но только в ежемесячной динамике можно проследить тренды, ожидающие нас в течение года. Европа в январе, как ни странно чувствовала себя очень даже не плохо: общий налет бизнес-авиации был на 4% больше, чем в 2012 году. Этот январь также стал первым месяцем с 2012 года, показавшим рекордный прирост как в частных, так и в чартерных рейсах. И он же стал третьим месяцем подряд, в котором растут частные полеты. Однако эксперты обращают внимание, что общая активность бизнес-авиации еще на 16% меньше докризисных пиков.



## В январе бизнес-джеты летали чаще

Консалтинговое агентство WINGX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в январе 2014 года. Январь сломил нисходящий тренд прошлого года и показал рост в годовом исчислении на 1,9%

стр. 19



## Bombardier против Gulfstream

Объявив результаты 2013 года, Bombardier и Gulfstream дали возможность аналитикам проанализировать соперничество больших семейств этих производителей на протяжении последних 10 лет

стр. 20



## «Ермолино» ждет бизнес-джеты

Но потенциальные инвесторы сначала скорее предпочтут выжидать и понаблюдать, чем сразу финансировать проект с нуля, однако при этом понимают, что бизнес-перевозки здесь развивать необходимо

стр. 21



## Victor – курс на победу

В Россию пришел молодой, но очень амбициозный on-line игрок – британская компания Victor, которая всего за год планирует утроить количество своих российских клиентов

стр. 22



# КАЖЕТСЯ, МИР СТАЛ МЕНЬШЕ

## Gulfstream G650

## Стабильность – залог успеха

Как стало известно BizavNews, производственные показатели работы аэропорта Внуково-3 в минувшем году остались на уровне 2012 года. Согласно данным компании, в 2013 году было выполнено 19437 рейсов, из них российскими авиакомпаниями – 3157 рейсов и зарубежными – 16280.

За этот период было обслужено 132648 пассажиров (67931 по прилету и 64717 по вылету). По международным направлениям было выполнено 13720 рейсов, а внутренних – 5717 рейсов.

По итогам работы 2012 года через Внуково-3 было выполнено 19587 рейсов, из них российскими авиакомпаниями – 4370 рейсов и зарубежными – 15217. За этот период было обслужено 137874 пассажира (69915 по прилету и 67959 на вылет). По международным направлениям было выполнено 9454 рейса, а внутренних – 10577 рейсов.

Сравнивая 2013 год с 2012-м можно сказать, что прослеживается тенденция смещения спроса в сторону

международных рейсов. Так, в прошлом году было выполнено в 1,45 раза больше полетов за границу, а по России – почти в два раза меньше, чем в 2012 году. Следовательно, в прошлом году большей популярностью пользовались зарубежные операторы – они стали летать из Внуково-3 на 72% чаще, чем в 2012.

В настоящее время в состав комплекса Внуково-3 входит терминал для обслуживания внутрироссийских рейсов площадью 480 кв.м, построенный в 2000 году, и терминал для международных рейсов площадью 7000 кв.м, открытый в ноябре 2006 года. Пропускная способность Внуково-3 составляет 60 пассажиров в час в международном терминале и 40 пассажиров в час во внутреннем. Аэропортовый комплекс располагает ангарами для размещения и технического обслуживания самолетов бизнес-авиации, а также перроном с оборудованными стоянками, рассчитанными на 150 воздушных судов разных типов и классов. Во Внуково-3 компанией Jet Aviation создан сервисный центр по техническому обслуживанию и ремонту воздушных судов деловой авиации.



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

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

## Аэропорт Сочи уже заработал более 19 млн. долларов на VIP-рейсах

Международный аэропорт Сочи с 6 по 9 февраля обслужил почти 600 рейсов бизнес-авиации, сообщает ИТАР-ТАСС со ссылкой на данные «Базэл Аэро» (оператор аэропорта).

Особенно активно частные самолеты прилетали и улетали из Сочи накануне открытия Олимпиады - 6 февраля. Тогда аэропорт принял 94 рейса и обслужил на вылет 79 рейсов бизнес-авиации.

7 февраля на прилет было обслужено 83 рейса, на вылет - 66. На следующий после открытия день - 8 февраля - в Сочи прилетели 76 самолетов, улетели - 69. Наконец, в воскресенье, 9 февраля, в Сочи прибыли 62 самолета, улетели — 68.

В общей сложности аэропорт обслужил 595 рейсов бизнес-авиации (на прилет и вылет), или около 300 частных самолетов (воздушные суда не оставались на

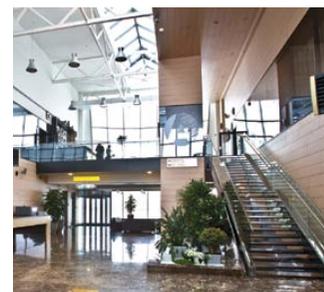
стоянку в сочинском аэропорту в ожидании пассажиров, а перебазировались на время в другие аэропорты Краснодарского края).

Как сообщалось ранее, в среднем аэропорт планировал получить по 64 тыс. долларов с каждого частного самолета (в пакет входят гарантированные слоты, обслуживание и стоянка в аэропортах Сочи, Краснодар, Анапы и Геленджика). Таким образом, за четыре дня аэропорт мог заработать около 19,2 млн долларов.

Накануне Олимпиады «Базэл Аэро» объявил о введении дополнительных санкций для деловой авиации за значительное нарушение графика полетов в Сочи. Но, согласно данным компании, за 4 дня было задержано только 23 рейса (2,1% от общего числа), среди которых рейсов бизнес-авиации нет.



### 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

## Меридиан озаботился кадрами

В феврале 2014 года ЗАО «Авиакомпания «Меридиан» и МГТУ ГА заключили договор о прохождении на базе авиакомпании производственной и преддипломной практики студентов выпускного курса. В ходе прохождения практики выпускники университета ознакомятся с производственной деятельностью эксплуатанта, особенностями функционирования СУБП и СМК, вопросами обеспечения транспортной и авиационной безопасности. В рамках подготовки студенты смогут принять участие в проведении инспекционных осмотров воздушных судов, ознакомиться с процедурами внутреннего аудита, станут участниками практических занятий по авиационной

безопасности и безопасности полетов.

«В настоящее время отрасль испытывает серьезный дефицит в подготовленных квалифицированных кадрах. В этих условиях, наша авиакомпания считает своим долгом внести свой вклад в качественную подготовку молодых специалистов. На сегодняшний день мы являемся единственным эксплуатантом в сегменте деловой авиации, организовавшим проведение преддипломной практики студентов ведущего авиационного ВУЗа г. Москвы», - отметил Генеральный директор ЗАО «Авиакомпания «Меридиан» В.А. Лапинский.



### УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН  
ОБЪЕДИНЕННОЙ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ  
АССОЦИАЦИИ  
ДЕЛОВОЙ  
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

## Gulfstream поставил 50-й G650

Компания Gulfstream Aerospace поставила 50-й самолет G650, который достался американскому холдингу Fayed Sarofim & Co (бортовой номер N374FS). Также в январе 2014 года свои самолеты получили саудовский бизнес-оператор NasJet и американские компании Northeastern Aviation Corp, Adam Aviation, а также английский автогигант JC Bamford. Таким образом, спустя один год и один месяц Gulfstream Aerospace сумел передать клиентам первый юбилейный бизнес-джет.

Напомним, что Gulfstream Aerospace в течение 2013 года поставил клиентам 144 оборудованных бизнес-джета, что на 35% больше, чем в 2012 году. И хотя производитель не разделяет в отчете поставки по типам самолетов (только на большие и средние самолеты – 121 и 23, соответственно), известно, что в течение прошлого года было поставлено в общей сложности 42 G650, по сравнению с шестью в 2012 году.

В настоящее время ближайшие слоты на поставку G650 доступны через 45 месяцев, G450/G550 – 12-15 месяцев, а G280 – 9-12 месяцев. По словам председателя и генерального директора General Dynamics (материнская компания Gulfstream Aerospace) Фебы Новакович, в текущем году планируется существенное сокращение времени ожидания новых G650.

«Когда вы делаете такую сложную платформу, как G650, вы должны помнить о давлении, которая она оказывает на цепочку поставщиков», - говорит г-жа Новакович. «Наша система снабжения является надежной, и мы, где это возможно, особое внимание уделяем поставкам комплектующих для G650».

В 2014 году Gulfstream планируют поставить 118 больших самолетов и 40 среднеразмерных.

## Возрождение после банкротства

Beechcraft Corporation 10 февраля 2014 года отчитался о поставках в четвертом квартале и за весь 2013 год. В четвертом квартале прошлого года производитель поставил 72 коммерческих самолета по сравнению с 48 воздушными судами за тот же период предыдущего года. В течение всего года компания зафиксировала рост поставок коммерческих самолетов на 64% - до 205 машин, по сравнению с 125 в 2012 году.

Поставки самолетов семейства King Air выросли с 89 в 2012 году до 135 единиц в 2013 году, что в годовом исчислении составило рост на 52%. В сегменте поршневых самолетов (G58 Baron и G36 Bonanza) поставки выросли с 36 единиц в 2012 году, до 70 – в 2013 году, рост составил 94%. Также в течение 2013 года Beechcraft поставил 34 учебно-тренировочных T-6.

«Совместная работа коллектива Beechcraft позволила компании в 2013 году показать сильный результат, который начался с хорошего первого квартала, придавшего импульс для всего года», - сказал генеральный директор Билл Бойсчер. «В дополнение к впечатляющим результатам годовых поставок, мы

	Q1	Q2	Q3	Q4	ВСЕГО
King Air 350i/ER	16	12	15	29	72
King Air 250	13	7	5	11	36
King Air C90GTx	5	5	6	11	27
Baron G58	7	12	4	12	35
Bonanza G36	9	9	8	9	35
<b>ИТОГО</b>	<b>50</b>	<b>45</b>	<b>38</b>	<b>72</b>	<b>205</b>
T-6A/B/C	9	11	10	4	34
Hawker 4000	6	-	-	-	6
<b>ВСЕГО</b>	<b>65</b>	<b>56</b>	<b>48</b>	<b>76</b>	<b>245</b>



зафиксировали высокие темпы роста портфеля заказов и имели солидный доход от обслуживания самолетов Hawker и Beechcraft как в коммерческом, так и в военном сегментах. Можно с уверенностью назвать наш первый год в качестве автономной компании успешным».

Среди основных моментов 2013 года для новой Beechcraft Corporation значатся крупнейший заказ в истории на сумму до \$ 1,4 млрд. (105 King Air 350i для Wheels Up), налет мирового флота King Air в 60 миллионов часов, поставка 4000-ого самолета модели 36 Bonanza. Также в конце 2013 года компания согласилась на покупку ее концерном Textron.

## «Двойное перо» получило сертификат

Компания Aviation Partners Boeing (APB), совместное предприятие Aviation Partners, Inc (API) и Boeing, получила сертификат на новые законцовки крыльев типа «двойное перо» с криволинейной передней кромкой (Split Scimitar Winglets - SSW) для самолетов Boeing 737-800. Следующим этапом компания планирует одобрить подобную конструкцию и для остальных самолетов этого семейства, в том числе для BBJ. Стоимость установки одного комплекта законцовок этого типа составляет \$ 545 тыс. На данный момент APB имеет заказы на оборудование законцовками 1461 самолета.

Применение нового запатентованного дизайна API в программе SSW будет способствовать повышению аэродинамических характеристик существующих законцовок компании с плавным сопряжением. Модернизация существующих самолетов, уже оснащенных законцовками предыдущего поколения, будет состоять в добавлении нового вертикального наконечника, направленного вниз, и замене алюминиевых наконечников на новые, криволинейные.

Новая конструкция проходила летные испытания на BBJ в 2012 году и подтвердила значительное снижение сопротивления по сравнению с самолетами, оснащенными законцовками с базовой конфигурацией. Сертификационные испытания проводились на самолете 737-800 стартового заказчика авиакомпания United Airlines.

В дальних рейсах новые законцовки обеспечат снижение сопротивления и, соответственно, увеличение дальности самолетов на 2,5-3,0% по сравнению с текущей конфигурацией, то есть дальность увеличится на 200 морских миль.

## Бизнес-джеты «вытягивают» Bombardier Aerospace

13 февраля 2014 года Bombardier Inc. объявила о финансовых результатах четвертого квартала и всего 2013 года. Выручка компании в четвертом квартале составила \$ 5,3 млрд., в то время как годом ранее доход равнялся \$ 4,6 млрд. По итогам всего 2013 года компания получила доход в размере \$ 18,2 млрд., что на 11% больше результатов 2012 года. Чистая прибыль компании по итогам года составила \$ 572 млн. или \$ 0,31 на одну акцию (2012 год компания закончила с чистой прибылью в \$ 470 млн. или \$ 0,25 на акцию).

Общий портфель заказов корпорации по состоянию на 31 декабря 2013 года достиг рекордного значения в \$ 69,7 млрд., увеличившись за год почти на \$ 5 млрд., причем рост произошел за счет авиационного подразделения.

Квартальный доход Bombardier Aerospace равнялся \$ 2,9 млрд., по сравнению с \$ 2,6 млрд. в аналогичном

периоде прошлого финансового года. За весь 2013 год выручка составила \$ 9,4 млрд. (в течение 2012 года подразделение получило доход в размере \$ 8,6 млрд.). Годовая прибыль до налогообложения составила \$ 388 млн. или 4,1% от выручки, по сравнению с \$ 367 млн., или 4,3%, в прошлом финансовом году.

В течение 2013 года Bombardier Aerospace поставила в общей сложности 238 самолетов (180 бизнес-джетов и 58 коммерческих авиалайнеров), тогда как годом ранее поставлено 233 воздушных судна (179 бизнес-джетов и 54 авиалайнера). Подразделение Bombardier Business Aircraft в течение 2013 года поставило 29 самолетов семейства Learjet, 89 – Challenger и 62 – Global, тогда как в 2012 году – 39 Learjet, 86 Challenger и 54 Global. В этом году канадский производитель прекратил производство Learjet 40XR/45XR (был поставлен один самолет в первом квартале), так как ему на смену пришел преемник – Learjet 70/75.

В 2013 году производитель получил заказы на 305 деловых самолетов. При этом, соотношение полученных заказов к поставленным самолетам за год составило 1,7:1, что несколько ниже соотношения 1,9:1 в 2012 году. Объем общего портфеля заказов (бизнес-джеты и коммерческие лайнеры) на конец 2013 года равнялся \$ 37,3 млрд., по сравнению с \$ 32,9 млрд. по состоянию на 31 декабря 2012 года.

По семействам бизнес-джетов производитель имеет следующий запас заказов: на 19 месяцев в семействе Learjet (цель этого подразделения составляет от шести до восьми месяцев); Challenger – 29 месяцев (цель – 15-18 месяцев) и Global – 31 месяц (цель – 24-30 месяцев).



## Jet Transfer делает новый сайт

Компания Jet Transfer сообщает, что работы по созданию нового сайта завершены, и представляет обновленную версию [www.jettransfer.ru](http://www.jettransfer.ru). Новый сайт отличается практичным дизайном и привлекательным информационным наполнением. Усовершенствованная навигация нового сайта позволяет найти нужную информацию гораздо быстрее, чем раньше. В производстве и проектировании сайта применены самые современные интернет-технологии.



«Основной задачей, которую мы ставили перед собой при создании нового сайта, является максимальный комфорт для посетителя, ведь зачастую знакомство с компанией начинается именно с изучения сайта. Поэтому мы попытались разработать наш сайт таким образом, чтобы клиент смог почувствовать комфорт и заботу уже после первых кликов мышью», - говорит Андрей Масюк, заместитель генерального директора компании.

На сайте представлены разделы о флоте компании, общий каталог воздушных судов и удобный интерфейс для on-line заказа. Для брокеров открыта подписка на рассылку актуальных предложений по Empty Leg. Также уделено внимание продаже авиационной техники, а именно самолетам Cessna и вертолетам Bell.

## Виртуальный очевидец

Компания Eyewitness Animations специализируется на создании анимационных видеофильмов авиационных происшествий на основе восстановленных данных. Цель этой работы состоит в том, чтобы создать наиболее близкое к тому, что увидел бы очевидец события. Анимация авиационных происшествий может предложить следователям возможность понять динамику аварии и определить, человек или машина являлись причиной инцидента.

Президент компании Джек Сачоки, бывший пилот Eastern Airlines, ввел термин «судебная анимация», чтобы объяснить, что его компания делает. Среди его клиентов – юридические компании, представляющие как истцов, так и обвиняемые стороны в судебных спорах. Для иллюстрации своей работы в Eyewitness Animations создали видео аварии Boeing 777 Asiana Airlines в Сан-Франциско в июле прошлого года.

Создание видео инцидента включает в себя исследование данных бортовых самописцев, УВД, погоды

и отчетов по эксплуатации самолета. В результате можно получить материал, который практически повторяет то, что произошло на самом деле.

Джек Сачоки привел в пример создание видео для авиакомпании, экипаж которой обвинили в слишком низком подлете к аэропорту. На основе радиолокационных данных УВД, диктофона в кабине экипажа и регистратора данных рейса были воссозданы команды управления и действия экипажа и выяснено, что же произошло на самом деле. В другом случае адвокат был уверен, что его клиент не виновен в столкновении в воздухе двух самолетов авиации общего назначения и будет реабилитирован. «Когда мы закончили воссоздание ситуации, мы объяснили, что смогли «разместить» виртуальную камеру в кабине самолета его клиента», - говорит глава Eyewitness Animations. «И тогда адвокат понял, что его подзащитному на самом деле было сделано много предупреждений, и он должен был заметить другой самолет до аварии».



## Bombardier открыл в Сингапуре собственный центр ТОиР

В рамках проходящего в Сингапуре авиасалона Singapore Airshow 2014, канадский авиапроизводитель Bombardier торжественно открыл первый собственный центр ТОиР в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Новый центр производителя располагается в сингапурском аэропорту Seletar. Теперь к услугам клиентов компании предлагается современный ангарный комплекс площадью в 3000 кв.м., автономный перрон (3500 кв.м.) и офисные/складские помещения (3500 кв.м.). Новый центр предлагает обслуживание всей линейки самолетов Bombardier: Learjet, Challenger и Global (центр начал свою работу в конце 2013 года) и стал крупнейшим в регионе в дополнение к ныне существующим центрам технической поддержки компании в Шанхае, Гонконге и Сиднее.

На сегодняшний день комплекс получил сертификаты, позволяющие обслуживать бизнес-джеты,

зарегистрированные в Сингапуре, на Бермудских островах, в Австралии, Малайзии, Филиппинах, Каймановых островах, а также EASA и FAA. В течение 2014 года аналогичные сертификаты будут получены от авиационных властей Гонконга, Китая и Индии.

«Сингапур – это стратегическое место в Азиатско-Тихоокеанском регионе для нашей компании. К тому же рынок этих стран стремительно развивается, и мы отмечаем положительный тренд в продвижении наших самолетов именно в этом регионе. На сегодняшний день более 200 самолетов Bombardier эксплуатируется в АТР. Своим клиентам мы сможем предложить полный спектр услуг послепродажного обслуживания на самом высоком уровне, так же как и в наших центрах в Северной Америке и Европе», - комментируют в компании.



fcg ops

FLIGHT  
CONSULTING  
GROUP FCG

### 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



## Сто дней до HeliRussia 2014

Семь лет назад впервые распахнула свои двери Международная выставка вертолетной индустрии HeliRussia. За прошедшие годы выставка стала крупнейшей в своей отрасли в России. Популярность выставки растет год от года - уже сейчас продано 80% выставочной площади, что превысило традиционный уровень продаж за аналогичный период прошлого года. Ежегодно увеличивается количество экспонентов, расширяется экспозиция. В этом году она увеличилась на 60%.

HeliRussia не только демонстрирует достижения вертолетной индустрии России, но и способствует

развитию международной кооперации в вертолетной отрасли. На выставке встречаются руководители отрасли, директора компаний и, используя уникальную возможность, обсуждают вопросы сотрудничества, заключают взаимовыгодные контракты.

Выставка также служит площадкой для общения зарубежных партнеров, местом обсуждения отраслевых и межотраслевых проблем и способов их решения.

В рамках HeliRussia проводятся мастер-классы, различные презентации, конференции и круглые столы, где участники могут задавать мотивы и тон диалога.



# ( 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

## «Горячее» ТО от Авком-Д

Центр технического обслуживания самолетов деловой авиации Авком-Д первым в России и странах СНГ начал выполнять работы по диагностике и замене «горячей части» двигателя РТ-6, который установлен на 30% всех турбовинтовых гражданских самолетов в мире. Впервые этот ресурсоемкий вид работ был проведен в феврале 2014 года сразу на двух самолетах Pilatus PC-12 авиатаксы Dexter совместно со специалистами Pratt & Whitey Canada.

«Современное техническое оснащение центра Авком-Д и квалификация его инженеров позволили вывести техобслуживание авиадвигателей в России на принципиально новый уровень, - убежден директор ангарно-технического центра Авком-Д Александр Козлов. - Предоставляя возможность производить полный комплекс диагностики двигателя «на месте», исключив долгие перегоны и простои авиатехники за рубежом, Авком-Д помогает владельцам турбовинтовых самолетов существенно оптимизировать расходы и сэкономить время».



В рамках подготовки к выполнению сложнейших работ по техобслуживанию наиболее «ответственной» горячей части двигателя, центр Авком-Д получил новейшее оптическое оборудование – бороскопы Olympus. Бороскопический анализ позволяет с высочайшей точностью провести диагностику состояния двигателя, «увидеть» закрытые полости силовой установки, не разбирая ее на части. Данные анализа записываются с камеры бороскопа в электронном формате и при необходимости могут быть переданы специалистам производителя силовой установки для дополнительного анализа и оценки. Подобный высокотехнологичный подход позволит при необходимости оперативно получить рекомендации производителя и зафиксировать весь процесс мониторинга состояния двигателя, что существенно повышает качество и безопасность при выполнении такого вида работ.



VIP Gate to Moscow

AVCOM-Domodovo  
Business Aviation Center

## Мarengo опробовала двигатель легкого вертолета SKYe SH09

Компания Marengo Swisshelicopter успешно провела испытания двигателя HTS900-2, установленного на прототипе легкого вертолета SKYe SH09.

Как сообщается, этот легкий одномоторный вертолет должен приступить к программе летных испытаний в первом квартале текущего года, а запустить вертолет в серийное производство предполагается в 2015 году. Газотурбинный двигатель Honeywell HTS900-2 обладает мощностью на взлетном режиме 998 л.с. (до 5 мин.), а номинальная мощность составляет 891 л.с. Ресурс до ремонта определен в 15000 циклов. Именно благодаря этой силовой установке, крейсерская скорость восьмиместного вертолета должна составить 260 км/ч, а максимальная дальность полета с полной загрузкой – 800 км.

HTS900-2 имеет сдвоенную систему FADEC с возможностью резервного ручного управления, что суще-

ственно увеличивает безопасность эксплуатации. Применение двойного центробежного компрессора позволило увеличить мощность и производительность двигателя, а также снизить потребление топлива. Обладая ведущим в индустрии отношением мощности к весу, двигатель обеспечивает высокие эксплуатационные характеристики при максимальном КПД и сниженной токсичности отработанных газов.

SKYe SH09 позиционируется как единственный вертолет в классе 2,5-тонных машин, оснащенный полностью композитным планером, передней бесшарнирной системой несущего винта с пятью лопастями, двигателем с электронной системой управления и «стеклянной» кабиной.

*Александр Полищук, АВИ*



## 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.



## Впервые в России trade-in вертолета

«Хелипорт Москва» продолжает вводить для покупателей вертолетов новые финансовые инструменты. Последняя разработка компании – опция trade-in, которая широко распространена в сфере недвижимости и продаже автомобилей, а в вертолетной сфере будет применяться впервые!

Суть опции trade-in проста: при покупке вертолета в «Хелипорт Москва» стоимость имеющегося у клиента воздушного судна возможно засчитать как первый взнос либо авансовый платеж.

Стоимость вертолета рассчитывается исходя из рыночной стоимости, учитывая износ и установленное дополнительное оборудование. Специалистами компании будет проводиться независимая оценка и полная техническая диагностика выкупаемого воздушного судна. Таким образом, приобретая ресурсные вертолеты, покупатели будут уверены в надежности совершаемых сделок.

Заместитель генерального директора по продажам «Хелипорт Москва» Мария Козинцева комментирует: «Как правило, прежде чем купить новый борт, у клиента сначала возникает необходимость продать ресурсный. Теперь купить новое воздушное судно стало проще. Trade-in решает этот вопрос: клиент просто обменивает свою технику на новую, экономя время и силы. Опыт команды «Хелипорт Москва» позволяет находить решения, несвойственные рынку малой авиации, привнося успешные идеи из других областей. Уверена, что trade-in – это интересное решение, и «Хелипорт Москва» будет постоянно формировать новые стандарты, делая процесс приобретения нового воздушного судна более доступным».

## AW189 получил сертификат EASA

AgustaWestland сообщает о получении европейского сертификата типа (EASA - European Aviation Safety Agency) на свой новый восьмитонный вертолет AW189. Первоначально EASA планировала выдать документ производителю еще летом 2013 года, но, из-за многих нареканий по программе летных испытаний, в заявленные сроки сертификат типа получить не удалось.

В настоящее время четыре прототипа и два серийных вертолета налетали в общей сложности 2100 часов. Первая поставка двух AW189 офшорному оператору Bristow Group ожидается в ближайшие дни. Сейчас на заводе производителя в Верджате (Vergiate) находятся еще две полностью готовых машины.

Вертолет AW189 с взлетным весом 8 тонн был разработан на основе среднего двухдвигательного военно-

транспортного вертолета AW149, однако представляет собой абсолютно новую модель, которая должна стать дополнением к 12-местному AW139. Программа стартовала в начале 2011 г., а анонсирован вертолет был на Paris Air Show летом 2011 г. Первый полет опытная машина совершила 21 декабря 2011 года.

По заверениям производителя, AW189 обладает уникальной способностью совершать 50-минутный полет с «сухим» главным редуктором, что превышает текущие стандарты сертификации и предлагает дополнительную безопасность и надежность в офшорных перевозках. Салон вертолета имеет в стандартной комплектации 16 пассажирских мест, однако есть варианты размещения как 18, так и 12 кресел. К настоящему моменту производитель собрал более 70 заказов на AW189.



## Shree Airlines получает AS350 B3e

Airbus Helicopters (ранее Eurocopter) в рамках контракта, подписанного в июне 2013 года, начинает поставки новой техники непальскому вертолетному оператору Shree Airlines. Shree Airlines получила первый из восьми заказанных вертолетов Airbus Helicopters (AS350 B3e). Всего непальская компания заказала пять AS350 B3e и три EC130 T2. После получения всех воздушных судов Shree Airlines войдет в тройку крупнейших операторов вертолетов в регионе.

Сейчас основу парка Shree Airlines составляют отечественные вертолеты Ми-8АМТ, рассчитанные на перевозку 24 пассажиров. Единственный AS350 B3e в основном востребован в качестве медицинского транспорта, а с появлением новых EC130 T2 Shree Airlines планирует серьезно заняться вертолетным туризмом. Сейчас более 70% рейсов компания выполняет по заказу медицинских учреждений и по обеспечению аварийно-спасательных работ.

В компании Airbus Helicopters ESEA (подразделение Airbus Helicopters в Юго-Восточной Азии, расположенное в Сингапуре), комментируя первую поставку, уверены в потенциале вертолетного рынка государств, расположенных в Гималаях, отмечая, что из года в год он динамично растет. Помимо поставки новой техники, производитель берет на себя и техническое обслуживание вертолетов в сервисном центре, расположенном в аэропорту Seletar (Сингапур).

Ближайший конкурент Shree Airlines – непальский чартерный оператор Fishtail Air Pvt. Ltd, базирующийся в Катманду, также активно приобретает продукцию Airbus Helicopters. Недавно парк оператора пополнился очередным вертолетом AS350 B3+, поставленным компанией прямо с завода (всего в парке оператора уже три подобных вертолета).

## В London Air Services прибавление

Канадский бизнес-оператор London Air Services, базирующийся в Ричмонде, получил в январе 2014 года пять бизнес-джетов Learjet 75, заказанных в июне 2012 года. Кроме этого, компания в течение года планирует ввести в эксплуатацию три самолета Bombardier Challenger 605 и три вертолета AW139. А в 2017 году London Air Services станет одним из первых обладателей Bombardier Global 7000, стоимостью в \$ 60 млн.

Компания – традиционный заказчик Bombardier. Ее флот полностью состоит из самолетов канадского авиапроизводителя. Помимо Learjet 75, London Air Services эксплуатирует Challenger 604 и Challenger 605, Learjet 40XR/45XR.

Как отмечают в компании, спрос на новые Learjet 75 уже достаточно велик, особенно среди компаний, занятых в различных сегментах экономики: горнодобывающей промышленности, энергетике и лесном хозяйстве. «Менеджеры крупных компаний, осу-

ществляющие полеты между Канадой и США, успели по достоинству оценить невероятный комфорт наших новых бизнес-джетов и возможность выполнять рейсы, например из Ванкувера в Сан-Франциско. Именно они и стали регулярными пользователями наших услуг, и расписание полетов на новых Learjet 75 составляется уже на две недели вперед. Технические возможности самолета позволяют выполнить рейс в любую точку Канады или на север США и возвратиться в пункт отбытия в этот же день. При этом клиент имеет три-четыре часа на переговоры с партнерами. Этот самолет, безусловно, лидер в своем классе. Наличие авионики Bombardier Vision, новых двигателей и полностью нового интерьера позволяют получить непревзойденные возможности в своем сегменте, наряду с лучшими летными характеристиками и повышением эффективности. У этого самолета и его младшего брата Learjet 70 будет светлое будущее в бизнес-авиации», – комментирует исполнительный директор компании Уинн Пауэлл.



## Global Jet «прописывается» в Алматы

Global Jet Concept вновь подтверждает репутацию одного из самых динамично развивающихся операторов в Европе. Редкая неделя обходится без сообщений о пополнении парка. На этой неделе в компании сообщили BizavNews об очередном пополнении чартерного парка.

Новый Bombardier Challenger 605 (бортовой номер OE-ISO, эксплуатируется Global Jet Austria) будет доступен для выполнения чартерных рейсов из Международного аэропорта Алматы. Это будет первый чартерный борт компании в Алматы (но здесь несколько самолетов управляются в интересах частных владельцев).

Global Jet Concept была основана в 1999 году. За почти 15 лет работы компания приобрела внушительный опыт в управлении частными самолетами и в организации коммерческих перевозок и стала одной из крупнейших европейских авиакомпаний бизнес-авиации. Головные офисы Global Jet Concept находятся в Женеве и Люксембурге, а представительства располагаются в Париже, Монако и Москве. Также недавно было открыто представительство в Пекине.

На сегодняшний день под управлением Global Jet Concept находится более 60 самолетов. Воздушный парк перевозчика состоит как из собственных воздушных судов, так и из самолетов частных владельцев, находящихся в управлении. Global Jet Russia базирует свои самолеты в столичных аэропортах Внуково и Шереметьево, а при необходимости выполняет рейсы и из Остафьево. «Российский» воздушный флот компании состоит из самолетов Dassault Falcon 7X, Bombardier Challenger 604, Gulfstream G200, Embraer Legacy 600, Dassault Falcon 900EX EASy, Gulfstream G450 и Gulfstream G550.

## Gama Aviation получает швейцарское свидетельство

Британский оператор бизнес-авиации Gama Aviation сообщает о получении свидетельства эксплуатанта от швейцарских авиационных властей (Swiss Federal Office of Civil Aviation (FOCA)). Таким образом, компания получает возможность работы на рынке Швейцарии. Почти сразу же Gama Aviation внесла в новое свидетельство эксплуатанта первый самолет - 16-местный Gulfstream V, который будет базироваться в Женеве. В будущем компания намерена добавить еще несколько бизнес-джетов для удовлетворения спроса со стороны клиентов из Европы, России и Ближнего Востока.

Сейчас Gama Aviation имеет собственную операционную базу в Женеве, где базируются два бизнес-джета Gulfstream V и Learjet 45, а в будущем количество воздушных судов планируется увеличить до пяти. В компании констатируют существенное увеличение

спроса (по предварительным оценкам до конца года количество рейсов компании из Швейцарии может вырасти на 12%) на полеты из/в Швейцарию, что заставляет оператора увеличить воздушный парк в этой стране. Помимо Женевы, самолеты Gama Aviation также базируются в Цюрихе.

«Женева – это центр современной Европы, столица одной из самых устойчивых в политическом и экономическом отношении стран. В совокупности эти факторы создают весьма привлекательную бизнес-среду, что в частности является и стимулом для еще более активного развития бизнес-авиации. Мы хотим, чтобы у каждого потенциального заказчика услуг деловой авиации была возможность выбрать сервис компании, которую отличают самые высокие стандарты безопасности и выполнение любых требований клиента», - комментируют в компании.



## NetJets «бросает якорь» в Китае

Долевой оператор NetJets находится на завершающей стадии процесса регистрации своего китайского подразделения. В преддверии получения китайского сертификата эксплуатанта, которое ожидается в первом квартале 2014 года, американская компания перебазировала в Поднебесную два своих самолета. Для начала оператор попытается предложить китайским клиентам чартерные услуги на двух Hawker 800XP. Компания, названная NetJets China Business Aviation Ltd., будет базироваться в Чжухай, а ее основной бизнес-моделью станет предоставление услуг по долевному владению частными самолетами.

Генеральный директор NetJets Джордан Ханселл считает, что проекту обеспечен успех. «Одна из вещей, которую сделало китайское правительство, заинтересовавшая нас – это то, что оно осознало наши возможности по управлению самолетами в других местах, и наше стремление работать на высоком уровне», - сказал он. «Это часть их пятилетнего плана развития отрасли в стране, и, кажется, чиновники понимают, что мы можем помочь здесь поднять стандарты».

Региональный дочерний филиал NetJets, который перебазировался в новый офис продаж в Пекине, является совместным предприятием американского оператора и Консорциума китайских инвесторов (во главе с Hony Jinsi Investment Management), а также частного инвестиционного фонда семьи Фунг (Fung Investments). Пока NetJets China предлагает клиентам из Китая специальную программу Private Jet Travel Card, позволяющую им путешествовать вне страны и пользоваться всеми преимуществами карточного продукта.

## Элитная недвижимость Лондона – как драйвер роста бизнес-авиации

Новое исследование Beechcraft Corporation показывает, что в 2013 году в Лондоне было продано около 6145 элитных домов стоимостью более £ 1 млн. – на 20% больше, чем в 2012 году. Также исследователи считают, что около 41% из них были куплены нерезидентами Великобритании, которые потратили на них около £ 5,1 млрд.

Растущий интерес к рынку элитного жилья Лондона среди неграждан Великобритании совпал с ростом рынка деловой авиации в этой стране. Исследование Beechcraft показывает, что в период между 2008 и 2012 годами в Великобританию было поставлено около 200 бизнес-джетов, то есть примерно на 10% больше, чем за период 2003 – 2007 гг. Также известно, что в четвертом квартале 2013 года количество бизнес-рейсов в аэропортах Нортхол, Саутенд и Фарнборо увеличилось по сравнению с четвертым кварталом 2012 года на 23%, 9% и 6% соответственно.

По данным Beechcraft, российские граждане стали наиболее активными покупателями дорогой недвижимости в британской столице, потратив в прошлом году более 264 млн. фунтов, далее следуют Индия и Италия с 221 млн. фунтов и 215 млн. фунтов соответственно.

«Лондон является одним из самых привлекательных городов в мире, и не удивительно, что рынок элитного жилья привлекает так много покупателей из-за пределов Великобритании», - говорит вице-президент Beechcraft по продажам в Европе, на Ближнем Востоке и Африке Скотт Пламб. «Многие из этих людей ведут напряженную жизнь и зачастую много путешествуют. И мы считаем, что это подталкивает спрос на бизнес-авиацию, так как они иногда приезжают в свои лондонские дома».



Анализ Beechcraft также показывает растущий спрос на бизнес-версии турбовинтовых самолетов – количество поставок в Европу в 2008-2012 годах было на 32% больше, чем за период 2003-2007 гг. Кроме того, семейство Beechcraft King Air 200 является одним из самых летающих в европейской деловой авиации.

«Турбовинтовые самолеты стоят существенно меньше, чем джеты эквивалентного размера, и более экономичны в эксплуатации – эти факторы помогли увеличению спроса на семейство King Air», - говорит г-н Пламб. «Многие бизнес-рейсы в Европе, как правило, выполняются на короткие расстояния с небольшим количеством пассажиров, и турбопропы могут быть гораздо более экономичными в таких миссиях, чем реактивные самолеты. Они также могут приземлиться в аэропортах, которые имеют короткие взлетно-посадочные полосы».

## Pilatus представил обновленный PC-12NG

Швейцарский авиапроизводитель Pilatus Aircraft анонсировал новую версию популярного одномоторного турбовинтового самолета PC-12NG (model 2014). Апгрейд самолета приурочен к 20-летию ввода в эксплуатацию первой машины, и коснулся, прежде всего, комфорта пассажиров. Стоимость обновленной версии - \$ 3,85 млн. (в VIP-конфигурации \$ 4,642 млн.).

Согласно сообщению компании, в течение последних двух лет были собраны отзывы от владельцев самолетов, и на их основании было принято решение о модернизации PC-12NG. Главными особенностями обновленной версии стали шестиместный салон, разработанный дизайн-студией BMW DesignworksUSA,

новая система развлечений на борту, включая Wi-Fi, и новая электрическая система уборки шасси. В дополнение к этому на самолете установлена принципиально новая система внешнего освещения (посадочные и рулежные фары, подсветка кили и бортовые аэронавигационные огни).

В новой версии PC-12 существенно облегчена и работа экипажа. Новая беспроводная система, разработанная компаниями Honeywell, Jeppesen и Aspen Avionics, позволяет пилотам и техническому персоналу более эффективно контролировать все процессы обслуживания и подготовки к рейсам. Новое приложение позволяет обновлять текущую ситуацию в аэропортах, метеоусловий, навигационных особен-



ностей при выполнении рейсов в режиме реального времени. А для пассажиров теперь доступен интернет во время полета и встроенный медиасервер, с возможностью подключения любого устройства.

«У Pilatus сейчас достаточно заказов на PC-12, чтобы выпускать более 140 самолетов в год. Но компания намеренно ограничивает темпы производства, чтобы не сбивать цены излишним предложением. Две трети этих самолетов предназначены для североамериканского рынка. Все PC-12 поставляются покупателям через региональных дистрибьюторов, которые по контракту обязаны предоставлять операторам услуги технического обслуживания. PC-12 производится уже более 20-ти лет, и примерно каждые два года Pilatus вносит существенные усовершенствования в конструкцию самолета. В дополнение к заказам на самолеты новой постройки наблюдается устойчивый спрос на вторичном рынке, намного превосходящий предложение», - комментируют в компании.

По мнению экспертов рынка, популярность PC-12 будет расти и дальше, благодаря улучшениям, внесенным в летно-технические характеристики, бортовые системы и авионику PC-12NG, включая возможность последующей установки системы синтетического видения.



## Jet Expo 2014 набирает обороты

Организаторы 9-й Московской выставки Деловой Авиации Jet Expo 2014, которая пройдет с 4 по 6 сентября 2014 года в московском аэропорту «Внуково-3», подвели итоги раннего бронирования стендов и мест на статических стоянках на предстоящее мероприятие. По количеству подтвержденных заявок уже сейчас становится понятно, что выставка станет крупнейшей за свою историю. Как и в прошлом году, на Jet Expo 2014 ожидается ряд российских премьер крупнейших авиапроизводителей. В павильоне, площадь которого составит 5000 кв. м, свои новинки продемонстрируют ведущие мировые авиа-производители, операторы, сервисные компании рынка бизнес-перевозок. На статической площадке представят воздушные суда ведущие мировые производители: Airbus, Boeing, Cessna Aircraft, Bell Helicopter, Embraer, Bombardier Aerospace, Dassault Aviation, Gulfstream Aerospace Corporation, Beechcraft Corporation, Daher Socata, Nextant Aerospace и многие другие.

Напомним, что все последние новости и полезная информация о предстоящем мероприятии теперь

доступны пользователям социальной сети Twitter на странице [https://twitter.com/Jet\\_Expo\\_2014](https://twitter.com/Jet_Expo_2014). Страница обновляется в режиме реального времени. Вся информация об участниках, условия участия и дополнительная информация доступны на официальном сайте мероприятия <http://2014.jetexpo.ru>

Jet Expo за всю свою историю проведения стала действительно главным событием отечественного рынка бизнес-перевозок, и авторитет мероприятия растет из года в год, что подтверждается растущим количеством участников. Все чаще площадка Jet Expo становится местом подписания крупных контрактов и анонсирования будущих проектов. И уже четвертый год подряд организаторы Jet Expo делают работу выставки наиболее удобной для экспонентов и посетителей, совмещая во Внуково-3 статическую экспозицию и выставочный павильон. Исключением не станет и Jet Expo 2014: Центр Бизнес-Авиации Внуково-3, как лидер среди аэропортов России и стран СНГ по обслуживанию рейсов бизнес-авиации, вновь был выбран единой площадкой для проведения главного международного мероприятия бизнес авиации в России.

«Владельцев и потенциальных покупателей частных самолетов удивить непросто, однако для нас нет ничего невозможного. Презентации современных воздушных судов с эксклюзивными интерьерами, последние технологии в области обслуживания бизнес-джетов и разнообразная деловая программа выставки - работа рука об руку с участниками мы стремимся сделать Jet Expo самым ожидаемым и привлекательным событием для самой утонченной аудитории. Но кроме этого мы преследуем и определенную цель, собрать на единой площадке ключевых игроков рынка, работающих в различных сегментах, и предоставить им возможность продуктивно поработать в течение трех дней в привычной для них профессиональной обстановке.

Поэтому мы существенно сократили различного рода мероприятия, не относящиеся напрямую к темам выставки», - комментирует руководитель проекта Константин Лобанов.

По мнению большинства экспонентов, участие в Jet Expo - это, прежде всего, возможность выйти на новый, международный уровень деловых контактов. Хотя основные цели выставки формулируются шире - расширение контактов между российскими и зарубежными представителями бизнес-сообщества деловой авиации и предоставление западным партнерам возможности оценить благоприятный бизнес-климат в России, привлечение иностранных инвестиций и дальнейшее развитие в России всего комплекса инфраструктуры деловой авиации, продвижение на мировой рынок отечественных инноваций и привлечение в Россию современных западных технологий (инновационный обмен), содействие планам по кооперации авиационных производств, презентация продукции российских и зарубежных авиапроизводителей, а также всего перечня услуг компаний, работающих на международном рынке бизнес-авиации.



## Cessna вспомнила о Columbus?

Неожиданное заявление сделала компания Cessna Aircraft в ходе работы авиасалона Singapore Airshow. Выступая на пресс-конференции, Брэд Тресс, старший вице-президент Cessna по реактивным самолетам деловой авиации, не исключил возможности «возвращения производителя в сегмент более тяжелых бизнес-джетов». По его словам, компания активно проводит исследования и разработки потенциальных моделей, часть из которых уже получили свое будущее очертание уже на чертежной доске.

У Cessna Aircraft уже был опыт в этом направлении. Производитель анонсировал в 2008 году свой первый «широкофюзеляжный» бизнес-джет Columbus, однако спустя 18 месяцев программа была свернута. Тогда основной причиной стал глобальный экономический кризис. Г-н Тресс, однако, не стал комментировать возможное возобновление программы Columbus, сказав лишь, что семейству Citation в будущем необходим флагман. Также на пресс-конференции не прозвучали конкретные сроки реализации проекта и, тем более, летно-технические характеристики будущего самолета. «В любом случае, основополагающими факторами для нас будет благоприятная экономическая ситуация и реакция рынка на наши новые инициативы», - подытожил г-н Тресс.

Сейчас же Cessna Aircraft сфокусировалась на своих текущих проектах. Основным приоритетом для производителя по-прежнему остается вывод на рынок в 2017 году своей новой модели суперсреднего класса Longitude. В текущем году компания планирует поднять в небо, сертифицировать и начать поставки (первый квартал 2015 года) еще одного нового джета Citation Latitude, который должен заполнить нишу между XLS+ и Sovereign. Сейчас этот проект набрал максимальные обороты, и в сертификационной про-



*Columbus был похоронен кризисом 2008 года*

грамме задействованы пять самолетов (три летающих и два статических).

В целом, в Cessna Aircraft считают, что текущий год станет переломным для производителя. «Этот, затянувшийся с 2008 года, болезненный период (в 2008 году Cessna поставила 466 самолетов, в 2013 – лишь 139) похоже закончился, и мы вправе рассчитывать на рост продаж, особенно в классе среднеразмерных бизнес-джетов. Что касается сегмента легких самолетов, то здесь, скорее всего, негативный тренд сохранится, однако результаты будут не столь плачевны, как в течение последних нескольких лет», - комментируют в Cessna Aircraft.

Как отмечают эксперты рынка, производственные показатели Cessna Aircraft в прошлом году были весьма прогнозируемы. Нынешние клиенты ждали «обновленных» версий наиболее популярных моделей

Sovereign+ и Citation X. На стороне экспертов и цифры: в 2012 году было поставлено 22 Sovereign и шесть Citation X, против 13 и 1, соответственно, в 2013 году.

Также определенные надежды Cessna связывает и со своим «малышом» M2 стоимостью в \$ 4,395 млн, который был разработан с учетом отзывов владельцев и эксплуатантов Citation Mustang. «Реакция наших клиентов показывает, что этот самолет отвечает их требованиям с точки зрения задач, которые он способен выполнять, а также его характеристик и отделки. Разработка и производство продуктов с учетом мнения и требований клиентов лежит в основе политики Cessna, и именно благодаря этому наша компания уже много лет по праву гордится своей репутацией в мире авиации. Программа по созданию M2 продвигается хорошими темпами, позади сертификация, и поставки уже начались», - комментируют в Cessna Aircraft.

## В январе бизнес-джеты летали чаще

Консалтинговое агентство WINGX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в январе 2014 года. Январь сломил нисходящий тренд прошлого года и показал рост в годовом исчислении на 1,9%. Такая ситуация (рост активности в январе) фиксируется впервые с 2008 года. В январе 2014 года общий налет бизнес-авиации составил 69700 часов, что на 4 % больше, чем в 2012 году. Из ведущих рынков только Италия показала снижение в первый месяц 2014 года. В Бельгии активность деловой авиации выросла на более чем 20%, также показали рост и средние рынки Австрии, России, Украины, Швеции и Польши, которые выросли больше чем на 5%.

Важные изменения в годовом исчислении произош-

ли и во Франции с Великобританией, где сломился нисходящий тренд. Германия также показала небольшой рост. Хорошие результаты показали восточные рынки – Россия (+6,2), Украина (+6,7%), Польша (+8,1%). В то же время в Турции наблюдалось значительное падение трафика бизнес-джетов, на 21,2%. Рейсы на международных направлениях в январе 2014 года увеличились на 8%. Полеты в Европу росли из большинства регионов: на 8% из Бразилии, на 39% из Индии, на 7% из стран СНГ и на 16% из Китая.

Спрос на ультрадальние бизнес-джеты продолжает расти двузначными цифрами, но в январе 2014 года самый значительный рост в годовом исчислении наблюдался в сегменте VLJ, в частности в коммерческих чартерах, которые выросли на 23%. «Рабочая

лошадка» флота VLJ, Citation Mustang, увеличил количество рейсов на 20%: чартерные рейсы – на 26%, а частные полеты – на 10%. VLJ поднялись за счет легких бизнес-джетов, которые снизили активность в годовом исчислении на 3%.

Остальные легкие самолеты также набирали активность, особенно турбовинтовые и поршневые самолеты, по крайней мере, в частных полетах (поршневые выросли на 20% в частных, упав на 30% в чартерах). А европейский флот Piaggio прибавил 26% активности в годовом исчислении. Среднеразмерные джеты потеряли в активности из-за суперсредних самолетов – рейсы на первых упали на 10%, а на вторых выросли на 8%. Например, Challenger 300 показал рост на 12%, а семейство Hawker 800-900 потеряло 8%.

Все, кроме одного из десятки лучших аэропортов Европы, прибавили в январе 2014 по сравнению с прошлым годом: Внуково на 8%, Вена на 24%, Жуляны на 34%. Среди самых быстрорастущих небольших аэропортов в январе были Борнмут, Шамбери Эйкс-ле-Бен и Тус-ле-Нобль.

Управляющий директор WingX Advance Ричард Кое комментирует: «Январь был лучшим началом календарного года, которое мы видели с начала рецессии. Наблюдались некоторые обнадеживающие признаки, такие как 3-й месяц подряд рост частных полетов, существенное увеличение активности во Франции и Великобритании и продолжающийся высокий спрос на некоторые типы воздушных судов, в частности, VLJ процветают. Но мы осторожны, так как уже имели место многочисленные ложные проблески, да и общая активность по-прежнему намного ниже уровня 2008 года».

[Полный отчет](#)



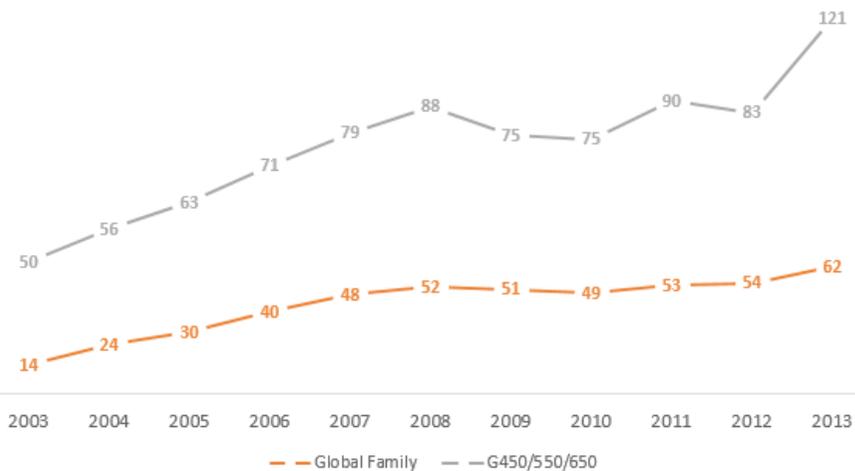
## Bombardier против Gulfstream

Объявив результаты 2013 года, Bombardier и Gulfstream дали возможность аналитикам проанализировать соперничество больших семейств этих производителей на протяжении последних 10 лет. Ни для кого не секрет, что верхний сегмент рынка бизнес-джетов пережил финансовый кризис значительно лучше, чем другие классы деловых самолетов. И аналитики с журналистами любят часто приводить в пример этой тенденции поставки бизнес-джетов Gulfstream. Действительно, если сравнить с ним показатели Bombardier, то американский производитель по цифрам выглядит существенно лучше в этот период.

До 2008 года динамика обоих производителей была примерно одинакова, то есть неуклонно росла. Но с 2009 года, когда всюду бушевал кризис, разница между «поведением» двух семейств дает пищу для размышлений.



BOMBARDIER'S GLOBAL FAMILY VS. GULFSTREAM LARGE CABIN



Семейство Global «недосчиталось» между 2008 и 2010 годами всего трех самолетов, в то время как крупно-размерные Gulfstream за этот период потеряли в поставках 13 бизнес-джетов. Но к 2011 году оба семейства уже превысили цифры поставок 2008 года.

В 2012 году Global'ы продолжили устойчивый рост поставок, а поставки Gulfstream опять опустились ниже уровня 2008 года. На самом деле, четыре поставки Gulfstream в 2012 году пришлось на новый G650, поэтому если вычесть их, то американский производитель в тот год опустился до уровня 2007 года с 79-ю самолетами.

В 2013 году Gulfstream всерьез взялся за поставки G650, и флагманы внесли существенный вклад (42 самолета) в общие поставки крупноразмерных бизнес-джетов компании. В прошлом году американский производитель поставил 121 большой самолет, что стало наилучшим результатом за всю историю компании. Однако, если из расчетов убрать «эффект нового самолета», то окажется, что Gulfstream вновь поставил 79 больших джетов – то есть столько же, сколько поставлял с 2007 по 2011 годы.

С другой стороны, Bombardier в прошлом году увеличил по сравнению с предыдущим годом поставки бизнес-джетов Global на восемь самолетов, впервые в истории семейства преодолев планку в 60 самолетов, тем самым продолжив тенденцию устойчивого роста с 2010 года.

По материалам Corporate Jet Investor

## «Ермолино» ждет бизнес-джеты

В ходе прошедшей 13 февраля 2014 г. в ИТАР-ТАСС пресс-конференции с участием губернатора Калужской области Анатолия Артамонова, генерального директора авиакомпании «ЮТэйр» Андрея Мартиросова, главнокомандующего внутренними войсками МВД РФ, генерала армии Николая Рогожкина и генерального директора управляющей компании «Международный аэропорт Ермолино» Салавата Кутушева фактически был дан зеленый свет началу работ по разработке проекта аэропорта «Ермолино». Согласно заявлениям участников пресс-конференции уже в третьем квартале 2014 года начнется реконструкция аэропорта, которая будет окончена три года спустя.

Согласно технической документации, общая площадь перрона составит 250 тыс. кв.м., запланировано 40 мест стоянки, пропускная способность аэровокзального комплекса составит 2400 пассажиров в час. По проекту аэродром будет иметь уровень 4С по классификации ИКАО, что позволит принимать все виды современных пассажирских самолетов. Реконструкция аэродромной инфраструктуры будет проводиться в рамках бюджета внутренних войск МВД РФ. В настоящее время уже определен пул основных инвесторов, а также решены вопросы транспортной инфраструктуры – от существующей ветки железной дороги будет

протянут участок 7 км до здания аэровокзала, также будет построена новая автомобильная развязка. С учетом планируемых сроков завершения проекта, Международный аэропорт Ермолино сможет принять участие в транспортном обслуживании участников и гостей Чемпионата мира по футболу 2018 года.

И если с регулярной авиацией, судя по всему, у аэропорта особых проблем не предвидится, то развитие других сегментов перевозок немного сдерживает ряд факторов, главным из которых стали непонятные перспективы инвестиций на ранней стадии реконструкции. Как и в случае с подмосковной Кубинкой, потенциальные инвесторы скорее предпочтут выжидать и понаблюдать, чем сразу финансировать проект с нуля. Но все отмечают, что бизнес-перевозки развивать необходимо как минимум потому, что в той же Калужской области сосредоточено большое количество совместных предприятий с зарубежным капиталом и наличие современного бизнес-комплекса, такая же необходимость, так и строительство современного пассажирского терминала.

Как прокомментировал BizavNews Салават Кутушев, аэропорт «Ермолино» будет принципиально отличаться от «соседнего» МАУ и иметь ряд преимуществ, главные из которых, «свободное воздушное пространство», отсутствие слотирования и большой потенциал для будущего строительства в виде зарезервированных участков земли. «Калужская область достаточно серьезный регион с большим количеством производственных и совместных предприятий. Сегмент бизнес-авиации обязательно будет развиваться в аэропорту «Ермолино». При этом, основной задачей станет развитие именно полноценного комплекса, с наличием специализированных ангаров, терминала с необходимым количеством парковочных мест для самолетов различных классов. И если раньше

бизнесмены пользовались услугами ближайшего к нам Внуково-3, теперь у них появится возможность прилетать намного ближе к своим бизнес-объектам, то есть иметь специализированный порт шаговой доступности», - комментирует г-н Кутушев. Однако детали проекта по развитию бизнес-перевозок в управляющей компании «Международный аэропорт Ермолино» раскрывать не спешат, так же как и потенциальных инвесторов. Известно, что ближе к лету будет обнародован план по строительству необходимых объектов, пока же идут консультации и поиск партнеров.

«Сразу же на ум приходит история с созданием на базе аэродрома Кубинка аналогичного комплекса по обслуживанию бизнес-авиации. За последние три года работы там не продвинулись. Общаясь с потенциальными инвесторами, мы смогли сделать только один вывод: все в принципе настроены позитивно, но находятся в режиме ожидания: когда построят, мы примем окончательное решение по инвестированию, исходя из объемов и необходимости на тот момент», - прокомментировал BizavNews источник, близкий к переговорам.

Такого же мнения придерживается и президент ГК АВКОМ Евгений Бахтин. Его компания реализует собственный проект комплекса авиации общего назначения в подмосковном Раменском. «Действительно, вряд ли кто-либо будет немедленно инвестировать в сегмент бизнес-авиации на аэродроме Ермолино. Все будут ждать. Что же касается перспектив использования Ермолино для бизнес-авиации, то несомненно, что какая-то часть бизнес-операторов будет использовать этот аэродром, когда он будет готов для приема воздушных судов такого класса. Насколько велик будет спрос – покажет время, но такой спрос обязательно будет», - отмечает г-н Бахтин.



## Victor – курс на победу

On-line площадки по бронированию чартерных рейсов бизнес авиации из года в год набирают обороты, существенно тесня с рынка классических брокеров и, тем самым, завоеывая себе право доминировать на мировых авиарынках в сегменте бизнес-перевозок в будущем. Сейчас по всему миру уже работают несколько достаточно крупных on-line продавцов со схожими платформами и принципами организации.

Но Россия, видимо, по каким-то своим причинам до последнего момента оставалась в стороне, хотя некоторые компании все же пытались включить нашу страну в сферу своих приоритетов. В действительности, львиная доля продаж на отечественном рынке

по-прежнему сфокусирована в руках авиаброкеров. Но вот, пожалуй, ситуация может кардинально измениться. В Россию пришел молодой, но очень амбициозный on-line игрок – британская компания Victor, которая всего за год планирует утроить количество своих российских клиентов. Для этого есть много предпосылок, но главная из них – это команда специалистов, которая как никто знает не только всю специфику рынка бизнес-перевозок, но и умеет продавать. С одним из соучредителей Victor, старшим вице-президентом компании Алексисом Грабаром, мы попытаемся разобраться в особенностях электронных продаж и перспективах этого сервиса в России.



***Г-н Грабар, Вы в авиации уже более 20 лет и успели «попробовать» себя в различных сегментах, работая в Eurocopter, Airbus, NetsJets и Avolus и, конечно же, приобрели бесценный опыт. Расскажите, пожалуйста, об особенностях ведения бизнеса в интернете и как все же зародилась самая идея создания Victor?***

Прежде всего, я хотел бы отметить, что за последние несколько лет рынок мировой бизнес-авиации, и Россия здесь не исключение, существенно видоизменился. Он стал более гибким и куда более динамичным. Клиенты постоянно находятся в поиске оптимального для себя продукта, «примеряя» на себя практически все, что предлагает рынок сегодня. Зачастую клиенты одновременно могут иметь в своем активе долю в самолете, блок-часов и в то же самое время могут пользоваться классическим бизнес-чартером. Это объяснимо – клиенты хотят вывести формулу максимальной эффективности и применить ее, исходя из собственной необходимости. К тому же клиенты сейчас летают быстро, много, продают и покупают самолеты с такой же скоростью. И для этих трендов просто необходима именно гибкая бизнес-модель продаж. И как нам кажется, модель Victor соответствует именно этим тенденциям.

Наша компания сфокусирована на трех основных продуктах: чартерных рейсах, empty legs («пустых перелетах») и empty seats (бронировании отдельных мест) с долей в 80%-15%-5% соответственно. Будущее развитие Victor мы видим не только в чартерах и empty legs, но и в empty seats. И поэтому сейчас в Лондоне мы как раз и работаем над увеличением

продолжение ►

количества empty seats в нашем бизнесе. Хотя я лично считаю, что чартерные рейсы и empty legs с точки зрения оборота более выгодны. Но, в любом случае, все решения мы принимаем исключительно коллегиально.

Наша команда вообще уникальна. Основатель и CEO нашей компании, Клайв Джексон - это предприниматель, создавший 12 компаний. Окончательно разочаровавшись в коммерческих авиаперевозках и устаревшей индустрии брокерских услуг частной авиации, Клайв основал Victor, основываясь на своем умении сочетать творческий подход и глубокие технические знания. За плечами Председателя компании, Алекса Созоноффа, который, кстати, русскоговорящий, как и я, 40-летний опыт в международном бизнесе на территории Европы и США. Штеффен Фрайс, старший вице-президент, так же как и я, более 20 лет работает в авиации. Ранее он работал в таких компаниях, как Lufthansa, EADS Airbus и NetJets Europe. Victor объединил таких профессионалов с 25-летним опытом в авиационной индустрии, как Майк Райан, занимающий пост операционного и коммерческого директора, а также советника по развитию нашей интернет-платформы и мобильного приложения Джорджа Берковски, ранее работавшего в одном из наиболее быстро растущих стартапов в Лондоне, компании NAIO, и многих других специалистов. Мы действительно верим в этот рынок и в то, что мы делаем.

### ***А в чем же все-таки главное отличие вашего продукта от аналогичных, например, Private Fly?***

Есть два или три сильных конкурента на рынке и, поверьте, это очень хорошо для нас. Если бы мы были одни, мы просто бы подумали, что сошли с ума (смеется). Но наличие нескольких конкурентов



– это хороший знак. Клиенты отлично понимают, что прозрачность ценообразования, большой выбор воздушных судов и отсутствие явных посредников в лице брокеров – оптимальный и гарантированный вариант их перелетов при существенной экономии.

Нашими конкурентными преимуществами я бы назвал то, что на рынке мы уже три года и сумели все-таки отточить технологию продаж, предлагая все новые и новые сервисы клиентам. Кроме того, это очень сильная команда профессионалов с одной стороны, и весьма существенные вливания в проект, с другой. Только за последние пару лет нами было инвестировано в Victor 2 млн. фунтов, что наглядно показывает наше стремление к развитию и созданию оптимального продукта.

Но расти есть куда. Всего лишь тремя кликами кли-

ент может не только найти подходящий вариант для своего перелета, но и забронировать рейс и оплатить его. Вся процедура занимает считанные минуты. В данный момент мы «обкатываем» новый сервис. Да, не все просто, но наша цель довести продукт до совершенства.

Проблемы есть, и самая важная из них – это структура рынка, которая полностью сосредоточена в руках авиаброкеров, на их долю приходится более 70% всех полетов. К тому же, 90% из них используют систему Avinode, и при этом большая часть из них делают бизнес непрофессионально, что характерно, поверьте, не только для России. Я проработал в брокерской среде достаточно много (Avolus) и очень хочу изменить эту индустрию, и знаю как.

**продолжение** ►

### **А каков ваш интерес, как компания зарабатывает деньги?**

Здесь у нас все прозрачно. Вне зависимости от того, путешествует ли клиент по делам или на отдых, мы устанавливаем фиксированный on-line сбор в размере 5%, а при оформлении заказа с помощью нашего специалиста (off-line) сбор составит 10%, так же, как и за рейсы с консьерж-сервисом. Наша компания имеет клиентский депозитный счет в банке HSBC, что обеспечивает клиентам прекрасную финансовую защиту при бронировании рейсов. Особо хотел бы отметить, что членство в Victor совершенно бесплатно, как для потребителей, так и для операторов. Мы не Avinode, оператор не платит никак комиссий, и у нас нет ограничений по времени нахождения самолета в системе. Аналогичная ситуация и с empty legs. В этом наше явное преимущество.

### **Когда Victor планирует выйти на рынок Украины и Казахстана и как?**

На данный момент мы работаем на российском рынке уже шесть месяцев, и открыли здесь представительство в сентябре. Но наша работа носила в основном партнерский характер. Мы вели успешные переговоры с операторами самолетов, гостиничными сетями и крупными бизнес-клиентами. Теперь мы хотим провести B2C launch, мероприятие, посвященное официальному старту работ кампании со всеми клиентами на рынке России и СНГ. Мы хотим совместить это с моментом, когда у нас будет готова наша on-line платформа на русском языке, а также мобильная версия для iPad и iPhone, которую мы анонсируем уже в мае-июне текущего года. К этому времени и наш сайт будет переведен на русский язык.

Все операции будут выполняться пока через московский и лондонский офис, хотя в будущем не исключено, что такие представительства появятся и в Киеве и в Алматы. К тому же мы пристально изучаем внутренние рынки, особенно российский, где темпы роста также внушительны, но на первом этапе все же все операции, как я говорил выше, будут идти через московское представительство.

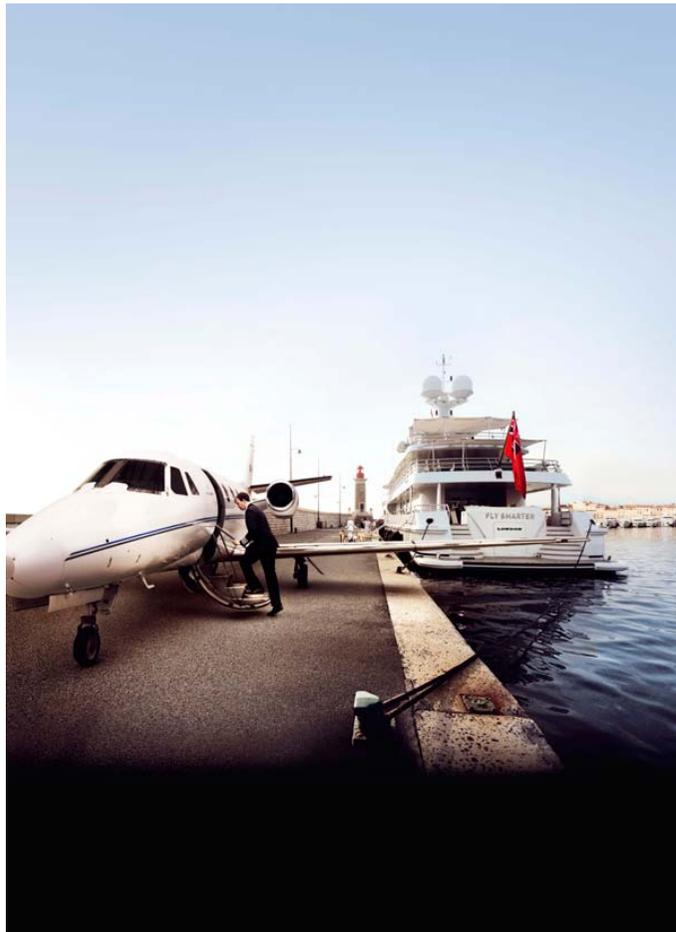
### **Как Вы планируете работать с российскими операторами и владельцами воздушных судов, чтобы привлечь их на свою площадку?**

Первый успешный пример – это российская компания Dexter. Их самолеты уже у нас в системе, и это только начало. Мы хотим работать со всеми операторами в России, мы хотим, чтобы у нас также были и все предложения от российских компаний по empty legs. Сейчас мы активно работаем над основной проблемой – расчет в рублях. Но, поверьте, до конца года мы урегулируем все юридические аспекты нашей «дочки» в России и рубль станет основной валютой при расчетах. В наших планах доля международных рейсов будет составлять порядка 70%, остальные рейсы – внутренние перелеты в вашей стране.

Что же касается работы с операторами и владельцами воздушных судов по привлечению самолетов в систему Victor, то это один из важнейших элементов нашей маркетинговой стратегии в России. В принципе, чтобы попасть на нашу платформу, нужны три вещи: действующий сертификат эксплуатанта, страховка и договор с владельцем воздушного судна о возможности эксплуатации самолета на чартерных рейсах. Хочу подчеркнуть, что ни при каких обстоятельствах наша компания не будет выполнять «серые» рейсы.



Мы всегда даем возможность заработать всем. В частности, заработать может и оператор. Ведь слабая часть оператора - это именно коммерческая часть. Они знают, как летать, знают, как обслуживать, но вот продавать получается с переменным успехом, и более 80% продаж приходится снова на авиаброкеров, а это значит существенные финансовые потери.



Я говорю это со знанием дела, так как мой опыт работы в компании оператора позволяет мне это утверждать. А мы хотим это изменить и дать возможность заработать операторам в обмен на их присутствие на нашей площадке.

***А какие результаты компания хотела бы иметь в России после своего первого присутствия на рынке?***

В принципе, наша цель – 500 членов нашей онлайн-платформы к концу 2014 года, из числа которых будет порядка 50 постоянно летающих клиентов, и это выполнимо. Сейчас у нас 150 российских членов платформы Victor, а всего в мире эта цифра составляет 4700, но до конца 2014 года мы надеемся на увеличение количества наших клиентов до 8000 по всему миру.

***А помимо европейских рынков, планирует ли Victor экспансию и в другие регионы?***

Да, это очень хороший вопрос. Текущий год все же мы закончим на европейском континенте. Помимо России, Украины и Казахстана, мы активно выходим и на рынки Франции, Италии и Германии. Здесь где-то ситуация схожа, но немного другая проблематика. А вот в следующем году мы начнем выход на американский и азиатский рынки, таким образом, постепенно превращаясь, в прямом смысле, в крупного международного игрока.

Но нам все-таки очень приятно, что свой первый офис мы открыли в России. Конечно же, по запросу мы иногда организуем и совсем уж экзотические рейсы, например, в Африку, Новую Зеландию, но здесь скорее присутствует некий бизнес-азарт, неже-

ли стремление сделать этот сегмент основным. А вот что касается крупных мировых событий: саммитов, спортивных мероприятий – здесь мы, конечно, стараемся предоставить максимальное количество предложений. Например, скоро у нас Чемпионат Мира по футболу в Бразилии, и уже сейчас мы на своей платформе имеем пять основных бразильских операторов, которые будут выполнять как международные, так и внутренние рейсы на протяжении Чемпионата. И аналогичный подход у нас ко всем значимым мировым событиям.

***Опишите портрет клиента компании?***

Среди наших клиентов я выделяю несколько типов. Первый - это туристические агентства. Сейчас на российском рынке многие миллионеры заказывают перелеты с помощью турагентств. Интересно, что такой подход популярен только в России и Швейцарии. В Англии, Франции или Германии никто не будет планировать свои перелеты через турагентства. Турагентствам, которые с нами работают, нравится платформа Victor, потому что она прозрачна и проста в использовании, а условия работы с нами взаимовыгодны. Второй тип клиентов – это так называемые family offices, которые управляют активами состоятельных людей и, в том числе, занимаются организацией перелетов своих клиентов. Несмотря на большой выбор вариантов совершения рейса, включая возможность перелета на собственном самолете или наличия пакетов часов, зачастую именно наши предложения по перелету оказываются наиболее предпочтительными для специалистов, управляющих family office и их клиентов. Третий тип – это корпоративные клиенты, крупные российские компании, которые не имеют своих частных самолетов. Также мы работаем с госструктурами и предпринимателями.