



Минувшая постпраздничная неделя оказалась весьма богатой на анонсы со стороны авиапроизводителей. Обновленный самолет представила Daher-Socata, а в Dassault Falcon приоткрыли завесу над проектом M1000, который представят на EBACE-2014. Скорее всего, это будет удлиненная версия популярного Falcon 7X. Даже несмотря на то, что оба самолета являются апгрейд-версиями существующих моделей, оба производителя связывают с появлением новых самолетов рост продаж в отдельных регионах. Хотя они являются переходными моделями, основная цель компаний сохранить собственные ниши до появления серьезных преемников. В этом году нас ожидает еще несколько премьер, и майская выставка EBACE-2014 станет не просто площадкой для демонстраций, а борьбой за сомневающегося клиента, к тому же, почти всем производителям есть что продемонстрировать.

На этой неделе лондонское юридическое консалтинговое агентство Kennedys обратилось к клиентам с напоминанием о потенциальных рисках для операторов деловой авиации, связанных с нынешней ситуацией на Украине. Все бы ничего, но зачем нужно было «приплетать» к ситуации на Украине Россию (хотя ответ очевиден), и рекомендовать клиентам также с осторожностью планировать свои рейсы в нашу страну? Видимо в Англии настолько предвзято относятся к России, что возможность «насолить» становится чуть-ли не главным мотивом в «аналитических» заметках некоторых британских экспертов. Также не стоит забывать, что на протяжении большей части истории – мы являемся скорее соперниками, чем союзниками. А что касается клиентов, то им эти «напоминания» не нужны. В России уже давно сформировался цивилизованный рынок, и об этом все знают.



Dassault подумывает над «растянутым» 7X

К реализации проекта под кодовым обозначением M1000 производитель может вплотную приступить в этом году, опасаясь конкуренции со стороны перспективных новинок от Bombardier и Gulfstream

стр. 17



Налоги душат рост

Несмотря на недружелюбное налоговое законодательство Baltic Air Charter Association предсказывает рост британской бизнес-авиации в 2014 году

стр. 18



Американский рынок «шторма» не боится

Несмотря на пугающие прогнозы, которые давали эксперты в середине 2013 года, американский рынок бизнес-перевозок показал в прошлом году позитивную динамику

стр. 19



Обратный отчет

Через месяц в аэропорту Таллинна произойдет знаковое событие для рынка бизнес-авиации Эстонии – откроется специализированный ангарный комплекс для самолетов деловой авиации, оператором которого станет Panaviatic

стр. 20



КАЖЕТСЯ, МИР СТАЛ МЕНЬШЕ

Gulfstream G650

НДВ «накроет» Россию сетью хелипортов

«НДВ-Групп» планирует создать по всей стране сеть мультифункциональных вертолетных центров «Хелипорты России». Об этом заявил председатель совета директоров «НДВ-Групп» Александр Хрусталеv на конференции, посвященной транспортным и инфраструктурным проектам. Мероприятие прошло в рамках выставки MIPIM в Каннах.

Сейчас идут переговоры о строительстве первых подобных площадок не только на территории Московского региона, но и в других областях. Масштабная сеть «Хелипорты России» объединит сразу несколько крупнейших городов. По словам Александра Хрусталева, она позволит поднять на совершенно новый уровень возможности малой авиации в нашей стране. При этом он подчеркнул, что безопасность в самом широком смысле по-прежнему является одним из приоритетных направлений в деятельности вертолетной компании. «Создание вертолетных площадок – это принципиально новый формат бизнеса: совре-

менный, интересный, масштабный. Мы нацелены не только на получение дохода, но и на оказание помощи социальным службам. Благодаря проекту вертолетное сообщение станет максимально доступным для людей с разными финансовыми возможностями».

Александр Хрусталеv отмечает, что «НДВ-Групп» открыта для сотрудничества. Компания готова уже сейчас начать переговоры с другими игроками рынка, у которых есть построенные вертолетные центры в разных регионах. Такое партнерство обещает быть продуктивным для обеих сторон.

По мнению организаторов конференции, строительство новых вертолетных хабов является перспективным направлением и будет, безусловно, интересно и потенциальным инвесторам, и конечному потребителю. Это прекрасная возможность для создания качественно новой инфраструктуры.



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

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

Россия и Украина попали в зону риска

Лондонское юридическое консалтинговое агентство Kennedys обратилось к клиентам с напоминанием о потенциальных рисках для операторов деловой авиации, связанных с нынешней ситуацией на Украине.



«Если вы являетесь владельцем или эксплуатантом воздушного судна, вам необходимо держать руку на пульсе», - напоминает Ифа О'Салливан, партнер Kennedys. «Убедитесь, что вы понимаете свои контрактные обязательства и знаете, как реагировать в случае необходимости».

Юристы Kennedys обозначили два момента, заслуживающих особого внимания. Прежде всего, они рекомендуют перечитать условия договора страхования и убедиться, что пребывание в России и на Украине не аннулирует условий страховки. Страхование воздушных судов, пассажиров и ответственности перед третьими сторонами обычно исключает риски военных действий, поэтому страховые компании могут в индивидуальном порядке аннулировать договоры страхования для самолетов, базирующихся или выполняющих полеты в Россию или на Украину. Однако в настоящий момент нет никаких признаков того, что одна из стран попадет в черный список страховых организаций повсеместно.

Второй момент связан с наличием кредита на самолет. Если самолет фигурирует в сделке по финансированию в качестве актива или взят в лизинг, то его эксплуатация в России или на Украине также может нарушать условия контракта, поскольку некоторые финансовые организации обязывают заемщика не эксплуатировать самолеты в странах, подпадающих под санкции Евросоюза, ООН или США. В таком случае нарушение может повлечь изъятие самолета, досрочное взыскание долга или другие меры. Kennedys советует заранее проконсультироваться со страховщиками и банками.

Источник: АТО

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

Вертолетам упростят доступ к оживленным аэропортам

Европа неспешно продвигается к принятию новых правил для полетов вертолетов в районах аэропортов. Речь идет о параллельных непересекающихся (simultaneous non-interfering (SNI)) подходах в оживленных аэропортах. По мнению разработчиков этого проекта, новые правила позволят улучшить доступ вертолетов к популярным аэропортам при одновременном снижении воздействия на окружающую среду. Очередная летная демонстрация возможностей проекта запланирована на следующий год, то есть через восемь лет после первой серии испытаний.

Концепция SNI использует навигационную процедуру IFR с крутой начальной глиссадой для выхода вертолета в определенную точку пространства. Окончательный заход на посадку из этой точки должен осуществляться визуально. Исследователи говорят, что цель программы заключается в обеспечении достаточного разнесения траекторий полета вертолетов от маршрутов авиалайнеров при одновременном снижении шума.

Работа над проектом под названием Garden (GNSS-based ATM for rotorcraft to decrease noise) будет продолжена в течение следующего года.

После разработки процедур и определения «правовой базы», команда Garden рассматривает три основных метода: в первом подход полностью непересекающийся и использует «стратегическое разделение» траекторий на основе горизонтального разделения зон; в остальных вариантах вертолеты и самолеты осуществляют подходы совмещенно или параллельно, и в этих случаях приходится полагаться на диспетчерские службы УВД.

В ходе разработки проекта возникло несколько рабочих проблем, таких как возможное нарушение запретных зон, которые требуют дальнейшего изучения. Но, по словам разработчиков, уже ведется работа над решениями этих вопросов.

Участник проекта, эксперт по интеграции систем УВД Филипп Ролле из Airbus Helicopters, связывает медленное развитие проекта подходов по SNI с задержками в развертывании системы функционального дополнения спутниковой навигации EGNOS. При этом, концепция SNI рассматривается в контексте перспективной европейской системы УВД SESAR.

По материалам AINonline



Бережный уход

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"



СЕРА Ехро 2014 пройдет в Пражском Граде

Восточноевропейская ассоциация деловой авиации СЕРА объявила о месте проведения следующей выставки и конференции СЕРА Ехро. Главное отраслевое мероприятие Центральной Европы пройдет 19-20 ноября 2014 года в историческом месте Праги – Пражском Граде. Эта средневековая крепость в настоящее время является резиденцией Президента Чешской Республики. И впервые будет проводиться мероприятие в таком историческом месте, что станет впечатляющим фоном для СЕРА Ехро.

Председатель СЕРА Роджер Уайт, который был назначен на эту должность в январе 2014 года, сказал: «СЕРА Ехро является уникальным событием, и мы хотели провести его в месте, которое отражает важность конференции. Мероприятие хорошо известно своей отличной сетевой работой, активным использованием технологий и проведением развлекательных мероприятий. Проведение двухдневной конференции в Пражском Граде будет способствовать

дальнейшему укреплению позиций мероприятия среди делегатов и партнеров».

«В 2013 году на СЕРА Ехро присутствовало рекордное количество участников, и мы ожидаем, что это число будет превышено в этом году. Пражский Град станет подходящим местом для СЕРА Ехро», - добавляет Уайт.

В 2013 году на СЕРА Ехро впервые была поднята тема сотрудничества бизнес-авиации и коммерческих перевозчиков. Председатель СЕРА в 2013 году Филипп Льенара говорил: «Было очень важно получить на СЕРА Ехро как коммерческих, так и бизнес-перевозчиков. Мы пригласили ключевых авторитетов в индустрии, которые знают оба этих сегмента и которые рассказали о проблемах совместной работы. Тем не менее, существует еще много услуг, которые коммерческие авиакомпании могут предложить операторам бизнес-авиации и наоборот».



Jetexpo 9th International BizAv Show
Moscow
4-6 september 2014

*Top Business Aviation Show
in Eastern Europe and Asia* / *more than 30 aircraft and helicopters
more than 80 world leading companies
more than 8000 visitors*

Organized by  **Vnukovo-3**

Phone: +7 495 648 2806 www.jetexpo.ru
E-mail: info@jetexpo.ru

Bombardier открыл техцентр в Мексике Для клиентов Wheels Up стали доступны серьезные джеты

Bombardier Aerospace сообщает об открытии нового регионального центра поддержки клиентов в Мексике, который стал для Bombardier вторым в регионе (первый – в Сан-Паулу, Бразилия). Новый центр расположен в аэропорту Толука (Мехико) на территории современного FBO, принадлежащего компании Assertec. Здесь же располагается и собственный офис продаж Bombardier.

В компании уверены, что услугами центра будут активно пользоваться не только местные клиенты, но и владельцы бизнес-джетов из США. «В настоящее время около 5470 бизнес-джетов нашей компании эксплуатируются латиноамериканскими клиентами, и количество полученных заказов из региона заставляет нас оперативно реагировать и развивать сегмент технической поддержки клиентов. Новый центр станет одним из наших крупнейших проектов в Латинской Америке. Согласно прогнозу Bombardier, в период ближайших 20 лет в Латинской Америке будет поставлено свыше 2300 новых бизнес-джетов», - прокомментировали в Bombardier.

По словам представителей компании, когда центр будет полностью укомплектован, он сможет осуществлять техподдержку и самолетов корпоративного класса. Предполагается, что штат будет включать 15 менеджеров по поддержке эксплуатантов, а также пилотов и выездной технической персонал для предоставления оперативной помощи.

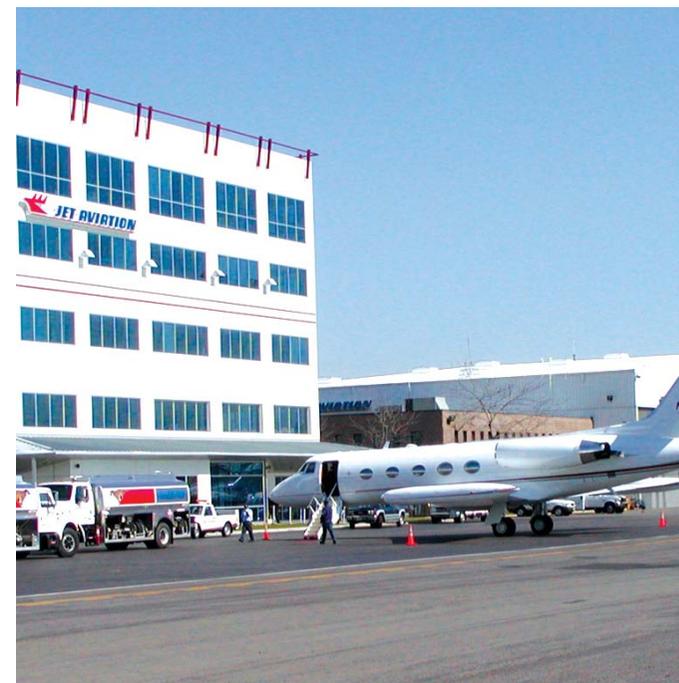
В дополнение к этому, Bombardier на период проведения Чемпионата Мира по футболу в Бразилии активизирует свою работу с клиентами.

Новый центр в Мексике стал 22-м аналогичным объектом канадского авиапроизводителя в мире.

Американский долеговой оператор Wheels Up после подписания крупнейшего в истории Beechcraft контракта на поставку 105 самолетов King Air 350i вновь сообщает о своих планах по модернизации самолетного парка. В этот раз речь идет о самолетах Cessna Citation Excel, Hawker 800XP, Cessna Citation X, Gulfstream G200, Bombardier Challenger 605 и Gulfstream G450, которые будут доступны членам долеговых программ оператора. Данный контракт был подписан между Wheels Up и Jet Aviation Flight Services, и для удобства клиентов самолеты будут базироваться в крупнейших американских городах, включая Нью-Йорк, Лос-Анжелес, Атланту и Сан-Франциско.

В Wheels Up, владельцем которой является Диктер Кенни, более известный как основатель крупного бизнес-оператора Marquis Jet, рассчитывают, что до 2020 года удастся привлечь порядка 10000 (десять тысяч) членов. По крайней мере, на это сейчас указывает динамика развития оператора. По состоянию на февраль 2014 года в Wheels Up насчитывается около 250 постоянных членов, а до конца года ожидается, что их будет уже 650.

Ранее, в декабре 2013 года, Wheels Up объявила о крупном контракте на поставку самолетов Citation Excel и Sovereign, производства Cessna Aircraft. Общее количество заказанных самолетов варьируется от 120 до 150 машин. На данный момент известно, что первые самолеты оператор получит уже в первом квартале 2014 года (первый самолет в фирменных голубых цветах уже почти готов и на нем устанавливается дополнительное оборудование, включая Wi-Fi). До конца 2014 года Wheels Up планирует эксплуатировать уже двадцать новых самолетов, поровну каждого типа. Новые самолеты будут эксплуатироваться



исключительно по программам долегового владения, и заказчикам станут доступны новые условия, включая пакеты на 10, 25, 50 или 100 часов.

Кроме реализации собственного проекта, Wheels Up также является и стратегическим партнером VistaJet, по выходу последней на американский рынок. Первоначальная цель VistaJet на американском рынке – продажа 5000 летных часов для 12 самолетов или около 40 клиентов в первый год работы. Первоначально американский парк VistaJet, управляемый Jet Aviation, будет состоять из 12 бизнес-джетов Bombardier Global. В долгосрочной перспективе, в течение 5-10 лет, планируется увеличить флот до 50 самолетов.

Меридиан прошел аудит

Ведущая международная аудиторская компания MAZARS завершила проведение проверки бухгалтерской отчетности ЗАО «Авиакомпания «Меридиан» за 9 месяцев 2013 года. Проведение данного аудита было инициировано руководством эксплуатанта с целью демонстрации ключевым европейским партнерам устойчивого финансового положения авиакомпании.



Аудит включал оценку применяемой учетной политики, обоснованности оценочных показателей, полученных руководством компании, и оценку представления бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах в целом. По результатам проведенного аудита специалистами MAZARS признано, что бухгалтерский отчет и отчет о финансовых результатах достоверно отражают финансовое положение оператора и результаты его финансово-хозяйственной деятельности.

Компания MAZARS – международная компания, специализирующаяся на услугах в сфере аудита, бухгалтерского учета, налогов, права и консалтинга. MAZARS объединяет 13000 специалистов в 61 стране мира и неизменно занимает ведущие места в рейтинге 100 крупнейших аудиторских компаний мира.

Gulfstream тестирует G650 на максимальной дальности

Американский производитель Gulfstream Aerospace недавно совершил на демонстрационном самолете G650 беспосадочный перелет между Лос-Анджелесом и Мельбурном. Как сообщает Corporate Jet Investor, впервые частный самолет совершил перелет без технической остановки между двумя странами.

Начав свой рейс из международного аэропорта Лос-Анджелеса в субботу 1 марта 2014 года в 05:37 местного времени бизнес-джет G650 (бортовой номер N650GD) прибыл в аэропорт Тулламарин (Мельбурн) в 15:26 местного времени в воскресенье 2 марта, то есть спустя 14 часов и 49 минут. И хотя никаких подробностей этого полета пока нет, известно, что G650 показал дальность полета очень близкую к максимально заявленной.

Согласно онлайн-калькулятору GCMAP.com, расстояние между аэропортами Лос-Анджелеса и Мель-

бурна 12778 км, при том, что Gulfstream декларирует дальность G650 в 13000 км.

Цель этого полета также пока не ясна. Вполне возможно, что таким образом производитель хочет получить еще один рекорд скорости между парами городов, или же тестирует возможность увеличения дальности G650, чтобы конкурировать с новым Bombardier Global 8000. Хотя Global 8000 появится через несколько лет, канадский производитель анонсирует дальность его полета в 14631 км и отмечает пару Лос-Анджелес – Сидней для беспосадочного перелета.

Gulfstream также придает большое значение и нынешним канадским бизнес-джетам. Так, по информации Corporate Jet Investor, недавно американский производитель на несколько дней арендовал Bombardier Global 6000, чтобы дать своим отделам продаж информацию о сопернике, тем самым подтвердив усиление конкуренции в этом сегменте.



Eclipse поставил первый самолет EA550

Eclipse Aerospace 13 марта 2014 года поставила свой первый Eclipse 550. По словам генерального директора компании Мейсона Холланда, это знаменательный день для Eclipse и всей авиации общего назначения. «Eclipse 550 – высокопроизводительный персональный джет, который имеет передовые технологии и функции безопасности, традиционно присутствующие только на гораздо больших бизнес-джетах и коммерческих самолетах», – говорит он. «Наши клиенты хотели новейших технологий, таких как автоматическое управление двигателями и более динамичный интерфейс управления, и мы ответили на эти просьбы».

Eclipse Aerospace объявила о начале производства EA550 в июне 2012 года. С тех пор компания значительно продвинулась в организации и улучшении их производственных процессов. Компания также провела переаттестацию поставщиков и провела модернизацию многих подсистем в оригинальной конструкции Eclipse 500.

Первоначально производитель планировал начать поставки EA550 в третьем квартале прошлого года, но проблемы с одобрением автодросселей задержали это событие. На NBAA 2013 компания устроила торжественную церемонию передачи EA550 первому клиенту, но на тот момент еще работала над тремя дополнительными сертификатами, необходимыми для летной эксплуатации EA550.

До конца 2014 года Eclipse Aerospace планирует нарастить производство от 1,5 до 2 поставок в месяц. Завод, доставшийся компании от обанкротившейся Eclipse Aviation, имеет возможность выпускать до 10 самолетов в месяц, но с учетом рыночного спроса компания рассчитывает в долгосрочной перспективе на ежемесячный выпуск трех самолетов.

Eclipse 550 может летать на высотах до 41000 футов на расстояние до 1125 морских миль и с максимальной скоростью 375 узлов (430 миль в час). В крейсерском полете он потребляет всего 59 литров топлива в час.



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



МЕАНА проводит первое серьезное мероприятие

Спустя всего два месяца с момента своего образования, новая вертолетная ассоциация МЕАНА (Middle East and Africa Helicopter Association), объединившая в своих рядах операторов, производителей, провайдеров услуг ТОИР, работающих на рынках Ближнего Востока и Африки, объявила о проведении первого крупного мероприятия. В период с 4 по 6 ноября 2014 года в Дубай пройдет первое Dubai Heli Show, которое в будущем станет регулярным.

Это крупное событие проводится под патронажем Его Высочества шейха Мухаммеда бин Рашид Аль Мактум, правителя Дубая, вице-президента и премьер-министра Объединенных Арабских Эмиратов. Ожидается, что за три дня работы выставку посетят более 2000 гостей, и участвовать в ней будут более 100 компаний. Также организаторы предложат и разнообразную деловую программу, включая круглые столы и конференции.

Как сообщается в официальном релизе ассоциации, вертолетный сегмент в регионах (Ближний Восток и Африка) стремительно развивается во всех направ-



лениях. Поставки вертолетов за последние несколько лет увеличились на треть, при этом на рынке востребованы воздушные суда различных модификаций и назначения.

Стремительное развитие экономик ряда африканских государств послужило естественному развитию и отдельных отраслей, включая нефтяную и газовую промышленности. Параллельно с этим процессом развивается туризм, стали существенно более доступны услуги медицины, наравне с актуальностью вопросов экологии. Вертолетный транспорт в африканских странах является в некоторых ситуациях безальтернативным, и поэтому его рост в будущем не вызывает сомнений. Но проблемы, связанные с безопасностью полетов и отсутствием инфраструктуры, и «неоднозначное законодательство» в большинстве африканских государств тормозят инвестирование зарубежных компаний в отрасль при огромном потенциале.

В странах Ближнего Востока картина немного иная: и проблемы другие, и количество их не значительное. В этом регионе также наблюдается рост поставок вертолетной техники, но большая часть новых машин востребованы в качестве VIP-транспорта и для выполнения специальных миссий, включая медицинские и правоохранительные.

Как отмечают в МЕАНА, новая ассоциация обеспечит, прежде всего, платформу для диалога между игроками вертолетных рынков и национальными авиационными властями стран региона. «Недопонимание и боязнь становятся главным тормозом для развития отрасли. Налаживание деловых отношений между партнерами, диалога с авиационными регуляторами, создание совместных предприятий – основная программа-минимум для нашей ассоциации», - комментируют в МЕАНА.

(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

«Восток» начал эксплуатацию нового вертолета

Авиакомпания «Восток», входящая в группу ЮТэйр, ввела в эксплуатацию первый в парке вертолет AS350 B3 производства Airbus Helicopters (до января 2014 года - Eurocopter).

Первый коммерческий перелет судно совершило из Хабаровска в Комсомольск-на-Амуре в интересах крупнейшей российской нефтегазовой компании. Проводятся пробные полеты AS350 для демонстрации заказчикам из энергетического сектора эксплуатационных характеристик и преимуществ этой современной машины. В частности, состоялся презентационный полет судна из Хабаровска во Владивосток, где достоинства нового вертолета были продемонстрированы партнерам «Востока», по достоинству оценившим высокий уровень комфорта, хорошие обзорные качества и низкий уровень шума воздушного судна.

В планах компании — использование вертолета AS350 для пассажирских VIP-перевозок, проведения работ по визуальному мониторингу и облету нефте-

газотрубопроводов. Также авиакомпания «Восток» намерена наладить взаимодействие с туристическими компаниями в организации вертолетных туров по Хабаровскому краю.

В рамках программы освоения нового для авиакомпании типа воздушного судна, шесть пилотов и восемь авиатехников и инженеров «Востока» прошли переобучение в Центре подготовки персонала авиакомпании «ЮТэйр» в Тюмени. Четыре авиационных инженера прошли курсы подготовки во французских учебных центрах завода Airbus Helicopters и Turbomeca Training Centre.

Авиакомпания «Восток» основана в 1993 году в Хабаровске. Основными направлениями ее деятельности являются пассажирские перевозки на самолетах по Дальневосточному федеральному округу, вахтовые перевозки на вертолетах в труднодоступные районы Хабаровского края, работы в нефтегазовой отрасли, аварийно-спасательные операции.

Вертолет AS350 B3 входит в семейство Ecureuil. Это легкий однодвигательный вертолет, который отличается низкими эксплуатационными расходами и адаптирован для полетов в экстремальных условиях, в том числе в высокогорной местности, жарком климате или при низких температурах. Ecureuil — единственный вертолет в мире, который поставил мировой рекорд по максимальной высоте взлета и посадки: вертолет сел на вершину горы Эверест. Его максимальный взлетный вес составляет 2250 кг, однако при этом на грузовой подвеске AS350 B3 может поднять 1400 кг, поэтому его хорошо использовать для грузоперевозочных работ. Благодаря мощному двигателю и высокому уровню комфорта он идеально подходит и для использования в корпоративных целях; его активно заказывают VIP-клиенты.



Х4 начинает наземные тесты

Airbus Helicopters начал наземные испытания прототипа перспективного двухдвигательного вертолета Х4 массой 4-6 тонн. По словам президента и генерального директора европейского вертолетостроителя Гийома Фори, новая машина в будущем должна заменить семейство EC155 Dauphin и будет оснащаться двигателями как Turbomeca, так и Pratt & Whitney Canada, а первый полет прототип совершит в 2015 году.

«Нулевой» вертолет уже начал тестовую кампанию по определению ключевых параметров управления полетом и интеграции авионики. Также производитель работает над подготовкой уникальной, полностью композитной конструкции Х4. Первый прототип фюзеляжа должен быть построен до конца этого года.

Еще одним направлением конструкторских работ стала разработка новой пятилопастной несущей системы и нового главного редуктора. По словам Фори, летающая лаборатория EC155 с новой несущей системой уже имеет налет 150 часов, а главный

редуктор для нового вертолета начал испытания на выносливость.

Отдельно сообщают о своих успехах поставщики двигателей. Так, компания Turbomeca подтвердила выполнение первого тестового запуска турбовального двигателя Arrano 1A мощностью 1100 л.с., а Pratt & Whitney Canada уже завершила конструкторские работы по PW210, который также выбран для программы Х4.

Новый вертолет позиционируется в сегменте рынка между EC145T2, который будет сертифицирован во втором квартале 2014 года, и EC175.

Концепция Х4 находится в разработке уже несколько лет, и недавний ребрендинг Eurocopter в Airbus Helicopters сделает новую машину первенцем производителя с новым именем – Х4 получит новое обозначение без префикса «ЕС». Однако Гийом Фори пока отказывается идентифицировать новое имя Х4. «Мы еще должны определить, как будут по-новому обозначаться вертолеты Airbus Helicopters», - говорит он.



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.



ExecuJet Europe увеличивает парк

Европейское подразделение ExecuJet Group – ExecuJet Europe в марте 2014 года пополнило парк управляемых бизнес-джетов сразу тремя новыми самолетами: двумя Gulfstream G650 и Bombardier Global 5000. Один G650 и Global 5000 внесены в датское свидетельство эксплуатанта компании (ExecuJet Scandinavia) и еще один G650 получил швейцарскую «прописку». Также компания сообщает, что все самолеты доступны и для выполнения чартерных рейсов.

Общее количество управляемых самолетов ExecuJet Europe составляет 52 машины (начиная от Boeing Business Jet и заканчивая бизнес-джетами класса VLJ). Самое крупное подразделение – ExecuJet Scandinavia, эксплуатирует 15 воздушных судов. А собственный парк ExecuJet Europe состоит из самолетов Bombardier Global Express/5000, Bombardier Challenger 605, Dassault Falcon 2000/900, Embraer Legacy 600 и Cessna Citation 525. В настоящее время ExecuJet Europe имеет собственные FBO в Цюрихе, Женеве (в партнерстве с RUAG), Берлине (Schoenefeld), Марселе, Париже, Барселоне, Пальма де Майорке, Героне, Валенсии, Ибице, Франкфурте, острове Мэн и в Лондоне (Farnborough, Luton, Cambridge). В России ExecuJet Europe базирует самолеты в московских аэропортах Шереметьево и Внуково-3. Также в Москве находится и представительство компании.

Также напомним, что после анализа работы всех FBO компании в 2013 году, ExecuJet Europe приняла решение сконцентрировать свою деятельность в Cambridge Airport. По словам представителей компании, в настоящее время это наиболее «спокойный» лондонский аэропорт и располагается недалеко от деловой части Лондона. Развитая наземная инфраструктура позволит ExecuJet сосредоточить здесь весь свой европейский бизнес, включая основные направления деятельности.

Dassault перевыполнил план 2013 года

Французский авиапроизводитель Dassault Aviation 13 марта 2014 года отчитался о результатах работы в 2013 году. Доход компании за весь год составил 4,593 млрд. евро, что на 17% больше, чем в 2012 году.

Доход производителя от продаж бизнес-джетов Falcon за отчетный период вырос на 14% и составил 3,189 млрд. евро, тогда как годом ранее было заработано 2,797 млрд. евро. За это время производитель поставил 77 бизнес-джетов Falcon (из них 8 – в первом квартале, 21 – во втором, 12 – в третьем и 36 – в четвертом), по сравнению с 66-ю самолетами годом ранее. При этом, в течение всего 2013 года компания прогнозировала поставку 70 деловых самолетов.

В течение 2013 года Dassault Aviation получила чистых заказов за вычетом отмен на 64 деловых самолета (из них 14 бизнес-джетов было заказано в первом квартале, 13 – во втором, 14 – в третьем и 23 – в четвертом), а годом ранее компания получила 58 чистых заказов.



В денежном выражении заказы 2013 года «потянули» на 2,909 млрд. евро против 2,532 млрд. евро в 2012 году.

В настоящее время соотношение между поставленными самолетами и полученными заказами у французского производителя составляет меньше единицы (0,83), что пока свидетельствует о недостаточном спросе на бизнес-джеты Falcon. В связи с этим, одной из основных задач компании в 2014 году станет увеличение этого показателя.

В 2013 году производитель сертифицировал кабину экипажа EASy II для Falcon 7X, а также получил сертификаты типа FAA и EASA на 2000LXS и Falcon 2000S. А на выставке NBAA 2013 был представлен новый Falcon 5X, который знаменует собой новую эру в истории компании.

Как сообщает производитель, за все время существования компании было выпущено более 2000 бизнес-джетов (340 Falcon 50, 304 Falcon 20/200, 152 Falcon 10/100, 496 Falcon 900, 507 Falcon 2000 и 211 Falcon 7X), которые налетали более 16 млн. часов. В настоящий момент в производстве находятся модели 2000S (дальность 3350 миль), 2000LXS (4000 миль), 900LX (4750 миль) и 7X (5950 миль).

На отчетной пресс-конференции в четверг 13 марта 2014 года генеральный директор Dassault Aviation Эрик Трапье подтвердил, что в настоящее время компания разрабатывает новый самолет под кодовым наименованием M1000, который будет представлен на выставке EBACE 2014.

В 2014 году производитель планирует поставить 70 самолетов Falcon, что означает снижение относительно 2013 года.

С надеждой на политические изменения

Международный авиасалон India Aviation Show, который на этой неделе открылся в индийском городе Хайдарабаде (выставка проходит с 12 по 16 марта) привлек внимание крупных авиапроизводителей бизнес-джетов. И это не случайно, ведь уже стартовала избирательная кампания в новое индийское правительство, и многие искренне надеются, что выборы ознаменуют конец многолетнего периода застоя в секторе частной авиации, где постоянные политические распри душат развитие сегмента и препятствуют любым законодательным инициативам и тем более реформам.

В преддверии авиасалона все с надеждой смотрят в будущее. «Политические и экономические предвыборные программы различных партий дают определенную надежду на либерализацию рынка деловой авиации в нашей стране. Однако индийское сообщество бизнес-операторов и частных владельцев по-прежнему разочаровано тем, что Министерство гражданской авиации Индии не может взять на себя ответственность за новый проект развития авиации общего назначения, подготовленный еще два года назад. Игнорируя любые наши попытки начать хоть какие-то конкретные действия, мы существенно отбрасываем развитие отрасли», - комментирует Рохит Капур из Национальной ассоциацией деловой авиации Индии.

Уже ни у кого не вызывает перспективность и большая емкость рынка деловой авиации Индии. Рост популярности на самолеты бизнес-авиации будет подниматься примерно на 13 % в год на протяжении следующего десятилетия - так считают эксперты крупных авиапроизводителей. Однако есть одно «но». К сожалению, имеет место негативный финансовый фактор, сдерживающий рост парка самолетов бизнес-авиации в стране. Индийские банки очень



осторожно выдают кредиты крупным компаниям на покупку частного самолета, а для частного лица получение подобного кредита еще более затруднительно. Тем не менее, на индийском рынке стали появляться специализированные финансовые организации, и их особенность - в более современных подходах, гибких условиях, индивидуальной работе с каждым клиентом. Все это, на фоне положительного экономического роста, станет хорошим стимулом для увеличения количества самолетов деловой авиации в Индии. Руководству страны необходимо обратить внимание на мероприятия по снижению налогов относительно лиц, приобретающих самолеты деловой авиации.

Главная проблема же кроется в политике правительства в отношении иностранных игроков этого рынка. Жесткие меры, предпринимаемые авиационными властями Индии, связанные прежде всего с получением разрешений (оформление занимает до 11 дней) и полетами внутри страны иностранными операторами, делают рынок практически закрытым для иностранцев. Чиновники считают, что бизнес-джеты

- это исключительно игрушки богатых, и какой-либо пользы для развития бизнеса в стране они не несут. Однако чиновники явно лукавят. Проведенное Национальной ассоциацией деловой авиации Индии исследование ярко доказывает противоположное положение дел. В 78% случаев услугами бизнес-авиации при международных полетах пользуются представители крупного бизнеса.

В этом году на статике India Aviation Show компании представляют весьма внушительный парк, включая Beechcraft King Air 350ER, C90GTx и Baron G58, Bombardier Challenger 300, Learjet 60 и Global 6000, Dassault Falcon 7X и 2000LX, Embraer Legacy 650, Lineage 1000 и Phenom 300, а также Piaggio Aero P180 Avanti II.

Сейчас в стране зарегистрировано 267 самолетов деловой авиации, из них 93 турбовинтовых. По неофициальным данным индийским владельцам принадлежит еще 250 воздушных судов, «разбросанных» по различным реестрам.

«Аэросоюз» садится за МКАД

Уже в ближайшее время вдоль МКАД должны появиться восемь небольших вертолетных аэродромов для частных перевозок: компания «Аэросоюз» готова вложить в этот проект не менее \$44 млн. В дальнейшем перевозчик может открыть по всему Подмосковью около 70 подобных вертолетных площадок.

О планах «Аэросоюза» по открытию восьми новых вертолетных площадок по окружности МКАД в кулуарах выставки МIPIM «Ъ» рассказал президент компании Александр Климчук. В конце прошлого года «Аэросоюз» уже открыл два небольших аэродрома на пересечении МКАД с шоссе Энтузиастов и в Мякинино. Новые объекты площадью от 0,5 до 1 га также будут расположены примерно в 500 м от автодороги. Сначала появятся площадки на пересечении МКАД с Алтуфьевским шоссе и в районе Ясенево. Другие шесть участков, по словам господина Климчука, находятся на основных вылетных магистралях. Земля предварительно отобрана, сейчас идет процедура согласования, подтвердил представитель минтранса области Роман Левкович.

В каждый из новых объектов компания рассчитывает вложить около \$2 млн. В эту сумму входит оборудование вертолетной площадки, строительство ангара и небольшого коммерческого помещения площадью около 92 кв. м. На всех своих объектах «Аэросоюз» будет единственным перевозчиком: для этого он пополнит собственный парк вертолетов, докупив около 40 машин стоимостью от \$700 тыс. до \$2 млн. Сейчас в распоряжении «Аэросоюза» уже есть 40 вертолетов из линеек Robinson, Agusta, Bell, Eurocopter и MD. Суммарно они совершают 200-700 часов полетов в месяц. В общей сложности на реализацию проекта вокруг МКАД «Аэросоюзу» потребуется \$44-96 млн, оценивает Александр Климчук. Окупить инвестиции компания планирует за четыре-семь лет. Глава



аналитического агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев поясняет, что оператор таких аэродромов может зарабатывать как за счет перевозок, так и за счет дополнительных услуг — хранения частных вертолетов, сервиса, обучающих курсов и баров для членов клуба. За последние два-три года в Россию ежегодно поступало около ста иностранных вертолетов, что свидетельствует о спросе на вертолетные перевозки, добавляет эксперт.

Если опыт со строительством вокруг МКАД окажется удачным, то, как уверяет господин Климчук, «Аэросоюз» откроет еще 25 вертолетных площадок уже на ЦКАД и создаст базы в каждом городе Подмосковья с населением более 50 тыс. человек (по данным Росстата, их в области сейчас 38). В случае реализации всех задуманных 72 проектов на долю «Аэросоюза», по его оценке, будет приходиться около 20% вертолетных площадок в Подмосковье. Областные власти в общей сложности планируют привлечь инвесторов для создания за пять лет 350

вертолетных площадок, рассказал «Ъ» зампред областного правительства Герман Елянюшкин.

Для строительства вертолетных площадок «Аэросоюз» готов привлекать соинвесторов. В одном из первых проектов — «Хелипорт Москва» в Мякинино — партнером перевозчика стала риэлторская компания «НДВ-недвижимость». Причем, как уточнила официальный представитель «Аэросоюза» Ирина Наумова, ее компания сейчас готова продать партнеру долю в управляющей компании этой площадки — ООО «Аэробаза», — где у структур НДВ изначально было 65%. Гендиректор «НДВ-недвижимости» Александр Хрусталеv утверждает, что его компания стала единственным владельцем площадки еще два месяца назад. Сейчас в парке «Хелипорта» десять вертолетов Robinson и Eurocopter, которые совершают примерно 35 вылетов в день. Стоимость полетов варьируется от 6,3 тыс. до 33 тыс. руб.

Источник: Коммерсантъ

Daher-Socata представил ТВМ900

Компания Daher-Socata представила широкой публике новый одномоторный турбовинтовой самолет ТВМ900, который приходит на смену популярной модели ТВМ850, запущенной в серию в 2008 году. Программа создания ТВМ900 была анонсирована три года назад, и в итоге новый турбопроп получил почти 25%-й набор обновлений, при сохранении планера и двигателя своего предшественника. По программе сертификационных летных испытаний самолет провел в воздухе более 200 летных часов.

В настоящее время Daher-Socata получил на новый ТВМ900 сертификаты типа FAA и EASA и готовится к первым поставкам. Уже в марте 2014 года первые три машины будут переданы американским заказчикам. Всего же в текущем году производитель планирует поставить клиентам от 40 до 50 машин. «Наша цель минимум – сохранить долю рынка, которая возросла с 10% в 2008 до 20% на конец 2013 года. Мы предлагаем не просто замену популярного самолета нашим клиентам, но и надеемся, что новый ТВМ900 обретет новых покупателей, которые по достоинству оценят все плюсы эксплуатации

современного, скоростного и комфортабельного одномоторного самолета. Мы также рассчитываем, что нынешние эксплуатанты одномоторных «одноклассников» Cessna, Beechcraft King Air, Pilatus PC 12, и отчасти легкого Embraer Phenom 100, смогут сделать для себя определенные выводы о нашем ТВМ900 и станут рассматривать его в качестве замены», - комментируют в Daher-Socata.

Что же получил новый ТВМ900? В официальном релизе производителя говорится о 26-ти принципиальных доработках. Планер и двигатели Pratt & Whitney Canada PT6A-66D достались «девятистотке» от предшественника. Но, по сравнению с предыдущим ТВМ850, на новом самолете были изменены 25% компонентов, включая новые вертикальные законцовки крыла, вертикальный хвостовой гребень, новый хвостовой обтекатель и пятилопастный композитный винт. Другие аэродинамические нововведения включают новый кок винта и усовершенствованные обтекатели двигателя, новый воздухозаборник, углепластиковые капоты и новые выхлопные трубы.

Оптимизированное управление двигателями и новый ограничитель крутящего момента позволяют использовать полную мощность двигателя (850л.с./634кВт) на взлете, снижая взлетную дистанцию даже в условиях жаркого климата и высокогорья, и улучшают скороподъемность, позволяя достичь потолка в 31000 футов за 18 мин 45с.

Производитель заявляет, что смог повысить эффективность и производительность самолета. ТВМ900 теперь летает на 3204 км с пятью пассажирами при скорости 611 км/ч (на высоте 8534 м), а расход топлива снизился до 140 литров в час.



ТВМ900 оборудован обновленной современной «стеклянной» кабиной Garmin G1000, включающей в себя два монитора с диагональю 10,4 дюйма и один центральный с диагональю 15 дюймов. Последняя версия программного обеспечения так называемого Synthetic Vision Technology (SVT) позволяет пилоту видеть «виртуальную дорогу» в небе повышая безопасность пилотирования. Основываясь на данных интегрированных систем управления полетом Garmin G1000 предоставляет сводные данные о скорости и высоте полета, навигационные указания, визуализацию воздушной обстановки и метеоинформации, а также о состоянии и параметрах работы двигателя. В состав бортового радионавигационного оборудования входит полностью интегрированный



продолжение ►

цифровой автопилот, управляющий самолетом и позволяющий снизить нагрузку на пилота и упростить пилотирование самолета.

Салон самолета также стал более комфортным для пассажиров. Как утверждает производитель, удалось существенно снизить уровень шума на всех стадиях полета. Для ТВМ900 также разработаны новые пассажирские кресла повышенной комфорт-

ности. Новый самолет предлагает самый элегантный и комфортный интерьер кабины самолета, который содержит самые последние изменения салона модели 2013 года ТВМ850 Elite с целью создания большего пространства и универсальности конфигурации. Внутренняя отделка самолета выполнена из высококачественной кожи, которой обшиты 2 пилотских и 4 расположенных друг напротив друга (с возможностью поворота по ходу движения) удобных

регулируемых кресла с опускаемыми подлокотниками. В салоне расположено достаточно вместительное багажное отделение. Добавлена возможность установки портативного туалета вместо одного кресла в третьем ряду кресел. Свободный проход в салон самолета возможен через большую дверь с электрическим приводом, имеется складной трап с перилами. Дополнительно возможно установить отдельную пилотскую дверь.



После первых поставок самолет отправится в мировое турне, где примет участие в тридцати международных выставках, а первый серьезный дебют пройдет в мае в Женеве на выставке EBACE-2014. Предполагается, что в базовой комплектации новый ТВМ9000 будет доступен заказчикам за \$ 3,5 млн. Продаваться самолет будет через 10 специализированных центров компании, включая США, впрочем, как отмечают эксперты, именно американский рынок станет основным для новой модели.

Напомним, что в 2013 году клиентам было передано 40 новых самолетов ТВМ850, что на 5% превысило показатели 2012 года. По заявлению DANER-SOCATA, увеличилась и доля производителя на рынке в своем сегменте с 18% в 2012 году до 20% в минувшем. Таким образом, французский производитель уже четвертый год подряд показывает положительные результаты по поставкам.

С учетом данных за 2013 год, сейчас в мире эксплуатируется 662 самолета семейства ТМВ, из которых 338 – это ТВМ850, включая последнюю модификацию ТВМ850 Elite. В 2013 году большинство самолетов, поставленных производителем, получили клиенты из США (72%), немного увеличилась и доля Европы (10%).

Dassault подумывает над «растянутым» Falcon 7X

Dassault может начать разработку растянутой версии своего нынешнего флагмана Falcon 7X. По информации Corporate Jet Investor, работы начнутся уже в этом году, и таким образом французская компания надеется поддержать в актуальном состоянии линейку своих бизнес-джетов после выхода Falcon 5X и до ввода в строй Falcon 9X.

Оригинальный Falcon 7X введен в эксплуатацию в 2007 году, а новый 5X начнет поставляться клиентам в 2017 году, и Dassault рассматривает возможность продлить конвейерную жизнь Falcon 7X, пока будет разрабатываться 9X.

В Corporate Jet Investor считают, что проект под внутренним обозначением M1000 уже находится в стадии эскизного проектирования. Реализуя этот проект, французский производитель ищет возможность поддержки продаж своего флагмана на фоне все возрастающей конкуренции в топ-сегменте бизнес-джетов.

Как полагают эксперты, Dassault планирует удлинить фюзеляж 7X на один метр, внести дополнительные изменения в конструкцию смежных узлов и усилить крылья, из-за возросшего веса.

У нынешнего Falcon 7X фюзеляж имеет длину 23,19 м, а салон, за исключением кабины экипажа и багажного отделения – 11,91 м, что позволяет разместить максимум 16 пассажиров, однако с дополнительным метром пассажирского салона Falcon 7X M1000 сможет взять на борт больше пассажиров. Если эта информация подтвердится, то M1000 сможет вместить больше пассажиров, чем Gulfstream G450 и Bombardier Global 5000. При том, что по слухам Bombardier и Gulfstream уже готовят замену этим бизнес-джетам, французская компания заин-



тересована перетянуть внимание потенциальных клиентов от этих самолетов на свою новинку.

Также предполагается, что Pratt & Whitney Canada работает над новыми или модернизированными версиями двигателей для Falcon 7X, которые в сочетании с обновленным крылом и дополнительным запасом топлива в фюзеляже позволят Falcon 7X M1000 получить дальность полета на уровне 6000 морских миль. Это может поставить модернизированный Falcon в один ряд с Bombardier Global 6000, при том, что дополнительный двигатель на 7X M1000 может стать достаточным аргументом для некоторых потенциальных покупателей в пользу французского самолета.

Хотя Falcon 7X сейчас чувствует себя на рынке уверенно, производитель заинтересован предложить потенциальным клиентам промежуточный вариант, пока 9X находится в разработке, и поэтому растянутая и обновленная версия 7X имеет смысл. Однако, по мнению экспертов, Falcon 7X M1000 должен быть объявлен до анонса замены G450, иначе есть риск затеряться на фоне нового бизнес-джета Gulfstream.

«Мы подтверждаем, что запустим новый Falcon, который у нас сейчас проходит под кодовым обозначением M1000, в мае на EBACE», - подтвердил генеральный директор Dassault Aviation Эрик Трапье 13 марта 2014 года в официальном твиттере компании.

Налоги душат рост

Британская ассоциация чартерных перевозчиков Baltic Air Charter Association опубликовала итоги исследования, проведенного среди своих членов. Согласно опубликованным данным, большая часть аудитории склоняется к версии позитивного развития рынка бизнес-перевозок, увеличения доходов и роста трафика в 2014 году. Так, 66,7% опрошенных респондентов считают, что рынок частных перелетов увеличится в текущем году, при этом 29% уверены, что как минимум результаты 2013 года удастся сохранить, и только 4,3% опрошенных настроены пессимистично, прогнозируя отрицательные производственные показатели в 2014 году, даже по сравнению с прошлым годом.

Для Baltic Air Charter Association данные исследования, которые, кстати, ведутся с 2008 года, весьма важны, так как, по мнению руководителей ассоциации, данные позволяют выявить взаимосвязь между деловой активностью и реальной ситуацией в экономике Великобритании. Согласно данным нынешнего исследования основной проблемой на рынке бизнес-перевозок Великобритании по-прежнему являются высокие налоги на пассажиров, которые напрямую связаны с конечной стоимостью перелета.

Сравнивая различные европейские страны, эксперты Baltic Air Charter Association выяснили, что в среднем этот налог в Великобритании на 25-30% выше, что приводит к существенному снижению интереса потенциальных потребителей, и темпы роста сегмента естественным образом существенно замедляются. А вот 58,2% и вовсе считают, что почти 25% британских операторов всячески пытаются обойти действующее законодательство с помощью всевозможных юридических лазеек, или вовсе не платят налоги, что ставит игроков рынка в неравные условия. Как считают 55,9% респондентов, бизнес-



операторы в стране могут продавать большее количество рейсов, при условии либерализации либо вовсе отмены данных налогов. Однако данный вопрос, выносимый в Парламент, пока так и остается открытым.

Напомним, что так называемый налог на авиапассажиров (включая рейсы бизнес-авиации) Air Passenger Duty взимается со всех пассажиров, вылетающих из аэропортов Великобритании на самолете с взлетным весом более 10 т или вместимостью более 20 пассажиров. Исключение составляют международные транзитные пассажиры, которые делают в стране пересадку длительностью не более 24 ч. Налог рассчитывается исходя из дальности полета. Официально он преследует экологические цели, но критики говорят о том, что он не учитывает эффективность воздушных судов. В Великобритании налог на авиапассажиров был удвоен в 2007 г. и с тех пор повыша-

ется каждый год. Кстати, топ-менеджеры крупных британских бизнес-операторов неоднократно заявили с различных арен, что негативное влияние этого налога на экономику Великобритании перевешивает экономическую выгоду от собранных средств. Они указали на то, что происходящее в Великобритании зеркально повторяет ситуацию в Нидерландах в 2008–2009 гг., когда там был введен схожий налог. Через год он был отменен, так как исследования показали, что убытки голландской экономики от него почти в четыре раза превысили сумму собранных средств.

Резюмируя собственное исследование, эксперты Baltic Air Charter Association предупреждают, что дальнейшая политика в области «дикого» и несправедливого налогообложения приведет к тому, что британским компаниям все сложнее будет конкурировать с европейскими брокерами и операторами тех стран, где данные налоги не применяются. И это может привести к реальному перераспределению общих долей на рынке бизнес-перевозок.

По мнению Председателя Baltic Air Charter Association Тони Се, в настоящее время на рынке оптимизма чуть больше, чем пессимизма. «Мне приятно наблюдать, что члены нашей ассоциации стали чаще улыбаться. А если серьезно, мне кажется, что роль бизнес-авиации в Великобритании становится более важной, и все игроки рынка понимают наиважнейшую взаимосвязь между деловыми перелетами и состоянием экономики страны. Но мы не должны расслабляться, впереди нас ожидают непростые времена, и чтобы наши прогнозы оправдались, мы должны более активно обсуждать, искать выходы из различных ситуаций, лоббировать собственные интересы, но и самое главное – не забывать о легальности и безопасности ведения бизнеса», - подчеркнул г-н Се.

Американский рынок «шторма» не боится

Несмотря на пугающие прогнозы, которые давали эксперты в середине 2013 года, американский рынок бизнес-перевозок показал в прошлом году позитивную динамику. При этом, одинаково хорошо себя показали как сектор чартерных перевозок, так и частный. Наиболее позитивная динамика наблюдалась в сегменте ультрадальних бизнес-джетов, где прирост по частным рейсам составил 18,7%, а по чартерным – 17,3% (всего же на самолетах этого класса было выполнено 57729 рейсов). Самолеты суперсреднего

класса также летали успешно в интересах чартерных операторов (+29,7%), при небольшом спаде в частном сегменте (0,5%). Всего же этими бизнес-джетами было выполнено 260812 рейсов.

Что касается бизнес-лайнеров, то здесь 10%-й рост показали операторы, когда как владельцы «просели» на символические 0,1%, при общем количестве выполненных рейсов 24067.

Немного «понижая градус», посмотрим какова ситуация со среднеразмерными бизнес-джетами. Всего в прошлом году было выполнено 238436 рейсов. Из них рост в 9% зафиксирован среди операторов, на фоне падения на 9,9% количества рейсов частных владельцев. Почти «средние» бизнес-джеты – Super Light Jets – суммарно выполнили 238436 рейсов. При этом рост в 28,5% зафиксирован среди чартерных операторов, при снижении активности частных владельцев (-3,2%).

Легкие бизнес-джеты, которые всегда являлись своеобразной «рабочей лошадкой» американского рынка, в 2013 году защитили свой титул. Почти рекордные 11,4% роста были зафиксированы среди операторов, при относительно небольшом падении на 5,5% среди «частников» (общее количество рейсов – 470067). Самолеты начального уровня выполнили 61746 рейсов и наиболее активно эксплуатировались чартерными операторами (+22,2%). Частные владельцы летали менее активно (-4,5%).

«Малыши» VLJ, при относительно небольшом трафике (87549 рейсов), показали рост в чартерном секторе на 38,7%, частные владельцы также летали активнее (+7,9%).

Ну а турбовинтовые самолеты налетали в США в прошлом году аж 687609 рейсов. Чартерные операторы превысили показатели предыдущего года на 15,7%, тогда как «частники» уменьшили количество рейсов на 10,4%.

Всего же в 2013 году на рынке США было выполнено 2 386 971 рейс. На долю частных владельцев пришлось 52,7% всех рейсов (1 257 055), чартерные операторы – 33,2% (792 022), а долевыми операторы имеют нишу в 14,2% (337 894).



Обратный отсчет

Через месяц в международном аэропорту Таллинна произойдет весьма знаковое событие для рынка бизнес-авиации Эстонии – откроется специализированный ангарный комплекс для самолетов деловой авиации, оператором которого станет эстонский оператор Panaviatic. Согласно проектной документации, новый комплекс будет состоять из пяти ангаров различного размера, где смогут разместиться до 10 бизнес-джетов среднего размера и один тяжелый лайнер типа ACJ/BBJ, либо большее количество самолетов, но меньшего размера. Общая площадь комплекса составит около 5200 кв.м. Объем инвестиций уже превысил 5 млн. евро.

Сегодня собеседник BizavWeek – Президент Panaviatic Алексей Кулаковский, который не только расскажет о

реализации проекта, но и поделится своими впечатлениями о результатах работы компании в прошлом году и новыми планами Panaviatic.

Алексей, закончился довольно непростой год для европейской бизнес-авиации. В минувшем году рынок ярко продемонстрировал, что пока еще не до конца восстановился после кризиса, хотя явные признаки оздоровления налицо. Как Вы оцениваете в целом ситуацию на европейском рынке бизнес-перевозок и что нам ждать в 2014 году?

Начну с того, что у нас изначально были менее оптимистичные прогнозы в связи с общей тенденцией спада бизнес-перевозок за последние несколько лет, как в

России, так и в Европе, но мы, как ни странно, превысили свои собственные производственные планы в два раза в части дохода и плюс мы начали реализовывать совершенно новый для себя проект – строительство ангарного комплекса, что также позитивно, как я надеюсь, скажется на перспективе развития компании, если не в текущем году, так в 2015 точно. Что же касается перевозок, то я бы отметил, что их количество осталось практически без изменений по отношению к 2012 году, но мы стали намного больше продавать именно комбинированных рейсов, и здесь как раз получены положительные производственные показатели именно за счет логистики, когда мы не продавали классические empty-legs, а стыковали рейсы. То есть если, например, рейс заканчивался где-то в Европе, мы не возвращали самолет, а беря на себя определенные риски, находили обратную загрузку, например, в Россию или по той же Европе. Поэтому пустого налета у нас практически не было. Все это, безусловно, было выполнимо только с помощью нашего собственного человеческого ресурса и грамотной логистической стратегии.

Если говорить о комплексе в целом, то он, прежде всего, ориентирован на воздушные суда, базирующиеся в ближайших регионах. В Panaviatic ценовая политика – ключевой момент бизнес-стратегии, и компания планирует подготовить специальные предложения для стартовых клиентов. С открытием нового комплекса компания может получить хорошие позиции в привлечении новых клиентов. Также новый объект позволит российским клиентам, уже имеющим во владении воздушные суда, зарегистрированные в европейских регистрах, по новому взглянуть на данный



продолжение ►

регион, поскольку его близость, а также спектр услуг и сервисов и уровень финансовых затрат на управление и обслуживание самолетов не сравним с европейскими. В свою очередь, мы не стремимся увеличивать объем наших услуг, а делаем все для того, чтобы их качество отвечало высоким требованиям как официальных учреждений, так и клиентов.

А планирует ли Panaviatic модернизировать собственный воздушный парк? О каких самолетах идет речь?

В настоящее время наш воздушный парк состоит из шести самолетов Bombardier семейства Learjet. И даже несмотря на то, что сейчас хорошее время для приобретения самолетов, но не для продажи, и достаточно сложно убедить собственников воздушных судов встать именно под «свой флаг», мы очень активно работаем в этом направлении, предлагая нашим потенциальным клиентам разнообразные условия, удовлетворяющие любые пожелания.

Для Panaviatic 2013 год стал поворотным в истории компании. Осенью был анонсирован проект строительства ангарного комплекса для самолетов бизнес-авиации в аэропорту Таллинна и начались работы. На какой стадии находится данный проект и примет ли комплекс первые самолеты в апреле 2014, как планировалось ранее? В 2014 году сразу несколько специализированных комплексов планируется открыть в прибалтийских государствах. Не слишком ли много и каковы ваши основные конкурентные преимущества?

Мы очень довольны темпами строительства нашего комплекса. Сейчас всю ведутся внутренние и



внешние отделочные работы. К 30 марта мы планируем получить все необходимое оборудование и сразу же начать монтажные работы и к концу апреля уже провести первое базовое техническое обслуживание собственного бизнес-джета. А 15 апреля мы официально откроем наш комплекс в присутствии авиационных чиновников, партнеров и представителей СМИ.

Что же касается конкурентных преимуществ, то я бы в очередной раз отметил, что цены на обслуживание, включая техническое, в аэропорту Таллинна существенно отличаются от «ценников» на подобного рода услуги в Европе. Кроме этого, мы планируем уже в ближайшем будущем существенно расширить портфолио бизнес-джетов, не ограничиваясь исключительно семейством Learjet. Скоро мы будем предлагать нашим клиентам линейное обслуживание самолетов Challenger 604/605 и Challenger 300, к тому же наша компания уже имеет соответствующий сертификат Part 145. Изначально мы будем пред-

лагать заказчикам линейное обслуживание с прицелом на базовое (А и В check). И как следствие, мы планируем существенное увеличение штата технического персонала, создав две бригады для линейного и базового обслуживания самолетов.

Что же касается аналогичных комплексов в соседней Латвии и Литве, то я бы отметил, у наших коллег большой опыт в этой области, и мы ведем с ними тесное сотрудничество. Кроме этого, хотелось бы отметить, что ценовая политика аэропорта Таллинна и его возможности по приему и отправке воздушных судов весьма привлекательны для бизнес-авиации. Отсутствие слотов и достаточно низкие тарифы на обслуживание, которые, не побоюсь сказать, самые низкие в регионе, делают аэропорт весьма привлекательным, даже при выполнении технических рейсов.

продолжение ►

А какие взаимоотношения сложились между вашей компанией и администрацией аэропорта?

У нас прекрасные партнерские отношения. К сожалению, в настоящее время нет четкого плана развития сегмента бизнес-авиации в аэропорту, и наш комплекс, по сути, будет единственным полноценным объектом для деловой авиации. Но в будущем, по моим сведениям, администрация аэропорта планирует снять монополию на наземное обслуживание и тогда, вполне возможно, будет уже реально говорить о новых инвестиционных проектах в этот сегмент, к тому же желающие уже есть, и мы здесь не исключение. К тому же предпосылки к этому налицо. За последние несколько лет существенно увеличился

бизнес-трафик через аэропорт, и появляется интерес к базированию.

Ваш прогноз на 2014 год. С какими возможными проблемами столкнется российский рынок бизнес-перевозок?

Должен сказать, что большая часть наших клиентов – постоянные заказчики, при этом увеличивается количество полетов с брокерами, и это отмечаю не только я, но и многие наши партнеры. Но в целом я все же не ожидаю, что 2014 год будет сколь либо выдающимся. Более того, я скептически отношусь к возможному увеличению количества рейсов, так как напрямую связываю общую финансовую нестабильность с ростом спроса на чартеры.



Panaviatic Ltd (основана в 2008 г.) – это частная авиакомпания, оперирующая частными самолетами, имеющая Сертификат оператора воздушных судов, одобренный ЕСАА (Эстонским Департаментом Гражданской Авиации) и лицензию на осуществление воздушных перевозок, одобренную министерством экономики. В дополнение к постоянному контролю со стороны Эстонского Департамента Гражданской Авиации и в связи с тем, что некоторые самолеты Panaviatic находятся в лизинге у различных европейских банков, компания ежегодно проходит различные аудиты со стороны этих учреждений. В 2010 г. была основана дочерняя компания AS Panaviatic Maintenance. В 2012 г. компания AS Panaviatic Maintenance была одобрена и получила сертификат от Европейского агентства по авиационной безопасности (EASA) - Part 145. Осенью 2013 года Panaviatic прошел аудит и получил сертификат IS-BAO (International Standard For Business Aircraft Operations).

На сегодняшний день у Panaviatic в управлении находятся шесть самолетов Bombardier, из которых один Learjet 31, четыре - Learjet 60 и один Learjet 60XR. Помимо выполнения чартерных рейсов компания активно работает и в других сегментах, включая управление воздушными судами, техническое обслуживание, наземное обслуживание, аудит и консультирование. В настоящий момент Panaviatic эксплуатирует на территории аэропорта Таллинна неотапливаемый ангар площадью 1600 кв.м, где компания хранит и обслуживает собственный флот.

На сегодняшний день объем полетов бизнес-авиации в Эстонии составляет 150-160 рейсов в месяц, из которых примерно половина приходится на местных операторов. Такая ситуация наблюдается на протяжении крайних 3 лет.