



Уходящая неделя запомнилась нам сразу несколькими яркими событиями, главным из которых стал первый полет Learjet 85. Канадский авиапроизводитель в прямом смысле слова буквально «выстрадал» право на существование своего первого цельнокомпозитного среднего бизнес-джета, которого на протяжении двух лет преследовала серия неудач. Теперь Bombardier должен в кратчайшие сроки ликвидировать отставание в программе сертификации и начать поставки. Хотя компания оптимистично настроена относительно его ввода в строй, скорее всего первые клиенты получат его не ранее чем через два года. Тем не менее, по мнению ведущих аналитиков, Learjet 85 вполне по силам если не сделать на рынке бизнес-авиации революцию, то достаточно сильно потеснить своих «партнеров-одноклассников».

Из России главной новостью стало известие о продаже компанией Volga Group финского оператора Airfix Aviation. Правда у различных источников информации цифры проданной доли существенно отличаются. Российские журналисты настаивают на 99%, финские – на 25%. Истинные причины отказа от финского бизнеса до сих пор неизвестны. Многие утверждают, что Airfix Aviation стал просто убыточным, ряд журналистов предполагает, что здесь есть и политическая подоплека. Но каковы бы ни были настоящие причины продажи, эта новость несет негативный оттенок для российского сегмента деловой авиации, так как еще полгода назад Airfix Aviation вынашивал планы по созданию в Москве сервисного технического центра Dassault Falcon и ряд других интересных проектов, связанных с отечественным рынком. Теперь можно предположить, что этим планам сбыться не суждено, по крайней мере, в ближайшей перспективе.



Пилотам вертолетов надо больше времени

EASA рассматривает вопрос об увеличении времени, в течение которого пилот должен среагировать на отказ двигателя на однодвигательных вертолетах

стр. 19



Наконец-то взлетел

9 апреля 2014 года компания Bombardier начала новый этап программы Learjet 85 – цельнокомпозитный средний бизнес-джет наконец поднялся в воздух и начались летные испытания

стр. 20



Европа растет, а Россия падает

По последним данным WingX Advance, активность европейской бизнес-авиации продолжает расти, при том, что в России наметился спад

стр. 21



Спрос на вертолеты в России продолжает расти

Вертолетный рынок, как в мировом масштабе, так и в масштабе России, продолжает активное развитие. Итоги года в этой отрасли традиционно подводятся в мае, на выставке HeliRussia, которая в 2014 году пройдет в седьмой раз

стр. 22

МИР НЕ ТАКОЙ
УЖ И БОЛЬШОЙ



«РусДжет» стала лучшей

7 апреля 2014 года в ходе церемонии награждения лауреатов и дипломантов Национальной авиационной премии «Крылья России» были названы лучшие компании по итогам 2013 года. Лауреаты и дипломанты были определены тайным голосованием членов Экспертного совета, в состав которого вошло 76 независимых экспертов в области воздушного транспорта: представители органов власти, общественных организаций отрасли, ветеранов гражданской авиации, журналистов.

В номинации «Авиакомпания года – оператор деловой авиации» в борьбе участвовали семь компаний: ОАО «АК БАРС АЭРО», ООО «АЭРОЛИМУЗИН»,



Marina Lystseva

Фото: Марина Лысцева

ООО Авиационное предприятие «Газпром авиа», ЗАО «Авиакомпания «Меридиан», ОАО Авиакомпания «РусДжет», ООО Авиакомпания «Сириус-Аэро», ООО Авиакомпания «Тулпар Эйр».

Победителем в этой номинации, как и в последние два года, стала авиакомпания «РусДжет», а дипломантами – авиакомпании «Газпром авиа» и «АК БАРС АЭРО».

Напомним, что в прошлом году за звание лучшей боролись шесть компаний – ООО «АЭРОЛИМУЗИН», ЗАО «Авиакомпания Меридиан», ОАО Авиакомпания «Премьер Авиа», ОАО Авиакомпания «РусДжет», ООО Авиакомпания «Сириус-Аэро», ООО Авиакомпания «Тулпар Эйр».

Семнадцатая с момента основания конкурса ежегодная церемония прошла в Москве, в гостинице «Ренессанс Москва Монарх Центр». На мероприятии присутствовало более 400 гостей, представляющих российский и зарубежный воздушный транспорт, поставщиков услуг для авиационной отрасли, аэрокосмическую промышленность, российские и зарубежные деловые и финансовые круги, средства массовой информации.

Учредителями премии являются отраслевой журнал «Авиатранспортное обозрение», консалтинговая компания «Инфомост» и российская Ассоциация эксплуатантов воздушного транспорта.

Многолетнюю поддержку конкурсу оказывают спонсоры премии «Крылья России – 2013»: Страховая группа «АльфаСтрахование», Объединенная авиационно-строительная корпорация (ОАО «ОАК»). Спонсоры номинаций – Amadeus, Aviasales, Eurocopter Vostok, Embraer, Rolls-Royce, SITA.



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

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

«РУССЭЙР» получила коммерческий сертификат эксплуатанта

Как стало известно BizavNews, Росавиация выдала Санкт-Петербургской компании «РУССЭЙР» свидетельство эксплуатанта, осуществляющего коммерческие воздушные перевозки. В сертификат внесены следующие воздушные суда: Dassault Falcon 7X, Airbus Helicopters AS350 B3, BK117C, EC155B1, AgustaWestland AW109, AW139. Таким образом, в настоящее время компания владеет двумя сертификатами (свидетельство эксплуатанта АОН было получено в ноябре 2013 года).

В компании неохотно раскрывают причины получения нового сертификата. Как рассказал BizavNews руководитель проектов ЗАО «РУССЭЙР» Сергей Рыбин, получение коммерческого сертификата связано с расширением сфер деятельности авиационного бизнеса компании. Но более детальными планами на ближайшую перспективу в компании в настоящий

момент делиться не готовы. По мнению источника, близкого к теме, в настоящее время «РУССЭЙР» располагает одним из самых современных вертолетных парков в России, который включает AW109, AW139, EC145, EC155, а также бизнес-джетом Dassault Falcon 7X, что дает ей возможность активно развивать новые для себя сегменты, а именно чартерные рейсы, как внутри России, так и за рубежом.

Основными направлениями работы «РУССЭЙР» являются продажа вертолетов (как новых от производителя, так и имеющих налет), предоставление клиентам статуса авиакомпании, техническое обслуживание вертолетов, помощь в организации обучения летно-технического персонала и самого владельца при покупке вертолета, организация покупки «под ключ», для вертолетов, бывших в эксплуатации — создание технической бригады для проведения аудита.



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

Airfix Aviation осталась без российского капитала

Volga Group, управляющая активами Геннадия Тимченко (зарегистрирована в Люксембурге), продала финского оператора бизнес-авиации Airfix Aviation Oy, сообщает «Интерфакс». «Volga Group вышла из капитала Airfix Aviation. Сделка прошла недавно, носила денежный характер», - подтвердил «Интерфаксу» представитель Volga Group, отказавшись назвать покупателя и сумму.

До сих пор Volga Group владела 99% в операторе бизнес-джетов. «Для группы это незначительная инвестиция, компания генерировала небольшую прибыль, поскольку только обслуживала самолеты», - сказал источник, близкий к Volga Group. У компании есть авиационные активы в РФ – это 74% в ООО «Авиа групп» (деловая авиация на базе аэропорта Шереметьево) и 70% в «Авиа Групп Норд» (деловая авиация в аэропорту «Пулково»).

Airfix Aviation – крупнейший финский оператор, парк которого состоит из самолетов Gulfstream G650, G550,

G450, Dassault Falcon 7X/2000/900EX, Bombardier Challenger 300 и Global 5000/XRS, а также Cessna Citation X и Beechcraft Premier I. Помимо выполнения чартерных рейсов Airfix Aviation активно работает в сегменте aircraft management. По неофициальным данным, Airfix Aviation обслуживает топ-менеджеров «Роснефти», «Газпрома» и «Транснефти». Airfix Aviation до последнего времени был членом авиационной группы «А-Group» - еще одного проекта Геннадия Тимченко.

Напомним, что осенью прошлого года компания «А-групп» планировала создать дочернюю авиакомпанию бизнес-авиации в России. «Работа по получению свидетельства эксплуатанта от Росавиации уже ведется», - комментировали в компании. «Параллельно разрабатывается внутренний и внешний имидж авиахолдинга, не исключен ребрендинг, название «А-Групп» – не окончательное. Базой новой авиакомпании будут Москва, Санкт-Петербург, Хельсинки, так как именно там расположены наши активы».



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"

ACS метит в лидеры

По результатам ведения бизнеса в 2013 году ACS Россия добилась преимущества над конкурентами, и заняла 33-е место в рейтинге Социально-Экономического проекта «Элита Нации». Ранжирование проводилось среди 700 000 предприятий Российской Федерации, независимо от формы собственности и вида деятельности.

В недавно полученном Московским офисом ACS официальном уведомлении от оргкомитета Всероссийского Социально-Экономического Проекта «Элита Нации» говорится: «Ваши достижения являются признаком высокого профессионализма руководителя и всего трудового коллектива, что подтверждается показателями социально-экономического рейтинга. В связи с этим Ваше предприятие по праву заслуживает присвоения статуса «Социально ответственное предприятие РФ» и номинируется на получение на-

ционального сертификата «Лидер Экономики 2013» с вручением статус-награды Большая золотая медаль «Бизнес Элита».

Для ACS это не просто большая честь, но и признание заслуг перед обществом и вклада в экономику Российской Федерации.

Генеральный директор ACS в России Азат Мулгимов комментирует: «Мы ничего не делали специально, чтобы получить эту награду. Это естественная заслуга за 18 лет безупречной работы на рынке Российской Федерации. Я очень рад, что наша работа отмечена на серьезном государственном уровне, с чем я хочу поздравить наших сотрудников и поблагодарить их за вклад в репутацию ACS в России».

Напомним, что в 2013 году ACS объявила, что число контрактов на чартерные рейсы, которые заключила компания Air Charter Service в трех офисах компании в СНГ – в Москве, Санкт-Петербурге и Алматы, возросло на 15% по сравнению с 2012 годом.

По словам Азата Мулгимова, появление нового офиса в Алматы серьезно повлияло на этот результат, что также говорит о хорошем состоянии экономики в регионе.

Компания Air Charter Service была основана Крисом Личем в Великобритании в 1990 году. В 1995 году был открыт офис в Москве, который стал первым зарубежным офисом компании. Сейчас на территории России и СНГ работают 3 офиса: в Москве, Санкт-Петербурге и Алматы. На сегодняшний день компания имеет 17 офисов на 5 континентах и штат из более чем 260 высококвалифицированных специалистов. Ежегодно компания выполняет порядка 7000 чартерных рейсов на общую сумму свыше \$ 450 млн.





Moscow
4-6 september 2014

Top Business Aviation Show / more than 30 aircraft and helicopters
in Eastern Europe and Asia / 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

Поставлен 100-й Grand Caravan EX

Компания Cessna Aircraft сообщает о поставке юбилейного, сотого самолета Grand Caravan EX. Владелец самолета стал предприниматель из ОАЭ Хуссейн Али Рашид Альмоалла, который лично принимал участие в перегоне самолета в Абу-Даби с завода Cessna Aircraft, что составило порядка 9000 морских миль. Г-н Альмоалла планирует использовать самолет в личных целях в собственном авиационном клубе. Это уже не первый самолет в парке Альмоалла, он уже владеет самолетами Cessna Skylane и Cessna Stationair.

Главное отличие девятиместного пассажирского Cessna Grand Caravan EX от своего предшественника – двигатель. Новая генерация самолета получила Pratt & Whitney Canada PT6A-140, мощностью 867 л.с., что на 25% выше прежних показателей. Мотор лучше приспособлен к работе в горах, а также при высоких температурах пустыни. Но самое удивительное то, что скороподъемность увеличилась не на 20%, как было рассчитано, а на 38%, и на 20-25% сократилась минимальная взлетная дистанция.

В России Grand Caravan EX был сертифицирован в сентябре 2013 года. В настоящее время в России эксплуатируются 29 самолетов Cessna Grand Caravan, из них девять машин модификации EX.

«Cessna Grand Caravan EX оправдал все ожидания! Сто самолетов за такой короткий период – это говорит о многом. Российские владельцы довольны своими воздушными судами этого типа и с удовольствием собираются сделать дополнительные заказы, благо производственные мощности завода Cessna Aircraft рассчитаны на большие годовые объемы!» – комментирует Александр Евдокимов, представитель Cessna Aircraft в России и Казахстане, генеральный директор Jet Transfer.

Embraer делает осторожный прогноз

Embraer Executive Jets намерен до конца 2014 года передать заказчикам не более шести бизнес-джетов Legacy 500, после начала их поставок в июле текущего года. Об этом рассказал журналистам Президент и исполнительный директор Embraer Executive Jets Марко Тулио Пеллегрини. «Основной нашей целью является не количество переданных самолетов, а полная уверенность в том, что те проблемы, которые возникали у нас в прошлом, полностью решены. По этой причине мы рассчитываем передать нашим заказчикам в текущем году от трех до шести самолетов Legacy 500», – комментирует Пеллегрини.

Ранее Embraer Executive Jets планировал начать первые поставки самолетов в конце 2013 года, но проблемы, возникшие с электродистанционной системой управления полетом, существенно скорректировали планы производителя. Напомним, что в ноябре 2011 года Embraer столкнулся с недоработками в программном обеспечении электронных блоков управления ЭДСУ, которые поставляет компания Parker Aerospace. Тогда Embraer выделил специалистов, которые в тесном сотрудничестве с Parker и BAE Systems отладили работу системы. Однако до конца решить эту проблему в кратчайший срок видимо не удалось. По словам Пеллегрини, пока в компании полностью не убедятся в отсутствии даже намека на старые «болячки», самолеты в серию не пойдут. Аналогичная проблема преследует и его собрата – Legacy 450, ввод в эксплуатацию которого также скорректирован на 12 месяцев.

В целом, со слов Пеллегрини, Embraer Executive Jets планирует поставить в текущем году от 105 до 120 самолетов, включая 80-90 легких машин и 15-40 моделей Legacy 500/600/650 и Lineage 1000. Впрочем, почему такой разброс цифр по типам, г-н Пеллегрини



ни не прокомментировал. В прошлом году Embraer Executive Jets поставил 119 бизнес-джетов, что на 17% больше по сравнению с 2012 годом, а заработал \$ 1,644 млн. или 26,4% от общего дохода компании (в 2012 году – \$ 1,292 млн. и 21,1% соответственно).

Legacy 500, как и его меньший собрат Legacy 450 (занимает промежуточную нишу между средним и легким классом), представляет собой совершенно новую разработку, и они унифицированы между собой на 95%. На самолеты устанавливается авионика Pro Line Fusion компании Rockwell Collins; кроме того, они имеют электродистанционную систему управления (fly-by-wire). Практическая дальность полета Legacy 500 с двумя пилотами и четырьмя пассажирами на борту составит 3000 морских миль (5500 км), максимальная высота полета – 45000 футов (13,7 тыс. м), крейсерская скорость – 0,82М. Максимальная вместимость бизнес-джета составляет два пилота и 12 пассажиров. Каталожная стоимость Legacy 500 заявлена на уровне \$ 18,4 млн.

Pilatus Aircraft отчитался за 2013 год

Швейцарский авиапроизводитель Pilatus Aircraft опубликовал ежегодный отчет по итогам работы в 2013 году. Согласно данным компании, 2013 год стал самым результативным за всю 75-летнюю историю Pilatus. Впервые компания смогла преодолеть планку продаж в 1 млрд. швейцарских франков (CHF 1,014 млрд.), что на 70% превышает аналогичные показатели 2012 года. Операционная прибыль за прошлый год составила CHF 145 млн., а привлеченные инвестиции – CHF 101 млн. Также в прошлом году Pilatus Aircraft существенно увеличил и количество штатных сотрудников (+12,3%), доведя общее количество персонала до 1609 человек. В 2013 году компания поставила на рынок 65 турбовинтовых самолетов PC-12NG, большую часть из которых получили заказчики из США (42 машины). Также производитель поставил клиентам и четыре PC-6.

Сейчас швейцарский авиапроизводитель полностью сфокусировался на своем новом проекте PC-24, который был представлен широкой публике в мае 2013 года на выставке EBACE-2013. Самыми главными козырями PC-24 должны стать уникальные взлетно-посадочные характеристики и универсальность применения. По словам производителя, для нового бизнес-джета будет достаточно полосы длиной 820 м (максимальный взлетный вес, уровень моря) и 1350 м (максимальный взлетный вес, 1500 м над уровнем моря), а также он будет способен работать на грунтовых аэродромах. Кроме этого, в наследство от PC-12 ему достанется огромная грузовая дверь в хвостовой части, в которую входит стандартный поддон. По мнению Pilatus, такие характеристики дают компании право создать новый класс бизнес-джетов – супер-универсальный (Super Versatile Jet (SVJ)). Стоимость нового самолета будет составлять около \$ 8,9 млн. Сертификация и первые поставки нового бизнес-джета запланированы на 2017 год.

Pilatus укрепляется в Европе

Швейцарский производитель Pilatus Aircraft продолжает развивать сеть сервисных центров и офисов продаж. В начале текущей недели Pilatus Aircraft сообщил о назначении компании Air Alliance GmbH официальным представителем в Австрии и Германии. Новый дилер будет отвечать за продажи и сервисное обслуживание самолетов PC-12 всех модификаций.

Air Alliance GmbH имеет более чем 20-летний опыт работы в бизнес-авиации и АОН. Компания имеет собственный ангарный комплекс в Siegerland Airport. Вскоре там будет построен и новый специализированный офисный центр. В настоящее время в компании работают более 100 человек.

В компании Air Alliance GmbH считают, что турбовинтовой PC-12 идеален для Австрии и Германии,

где очень много грунтовых аэродромов. «Самолет может эксплуатироваться с коротких взлетно-посадочных полос, а его дальность позволяет выполнять полеты даже в отдаленные регионы. Также самолет является идеальным решением, как при перевозке пассажиров, так и грузов. Еще одним серьезным фактором становятся эксплуатационные расходы. Мы надеемся, что открытие нового центра в Siegerland Airport напрямую повлияет на продажи самолетов наших швейцарских партнеров», - комментирует управляющий директор Air Alliance GmbH Вольфганг Кромбах.

Напомним, что в прошлом году Pilatus Aircraft поставил заказчикам 69 самолетов, из них 65 – PC12 и четыре PC6 на общую сумму в \$296,9 млн. (всего за 2012 год производитель поставил 62 Pilatus PC-12NG и пять PC-6 Porter на \$ 286,7 млн.).



Вертолет в лизинг за 5%

«Хелипорт Москва» продолжает расширять набор финансовых инструментов для приобретения вертолетов. Теперь клиентам компании доступна программа лизинга с первым взносом всего от 5%. «Хелипорт Москва» постоянно работает над улучшением условий покупки вертолетной техники. Так, уже запущена программа трейд-ин, по которой стоимость имеющегося у клиента воздушного судна засчитывается как первый взнос либо авансовый платеж. Особое внимание компания уделяет лизингу, который благодаря новым условиям становится еще более выгодным.

«Наши клиенты получают уникальную возможность купить вертолет, имея всего 5% от его стоимости. Так, при покупке в лизинг Robinson R44 достаточно будет внести порядка 1 млн. рублей. Это полностью соответствует нашей стратегии популяризации вертолетов как доступного вида транспорта», - комментирует Мария Козинцева, заместитель генерального директора по продажам «Хелипорт Москва».

Напомним, что с начала реализации в «Хелипорт Москва» вложено около 1,3 млрд. рублей. Всего в проект планируется инвестировать порядка 3 млрд. рублей. Средства были вложены в приобретение прав на участок, строительство сооружений, создание и расширение авиапарка «Хелипорт Москва», который пополнился вертолетами Eurocopter AS350 B3, Robinson R44, Robinson R66, а также такими новейшими моделями, как Eurocopter EC130 T2. Благодаря этому уже сегодня хелипорт функционирует как полноценный вертолетный центр: предоставляются услуги аэротакси, бизнес-перевозок, базирования авиационной техники, технического обслуживания. После завершения строительства «Хелипорт Москва» будет рассчитан на базирование порядка 250 единиц авиационной техники.

AW169 обзавелся VIP-интерьером

AgustaWestland подвела итоги конкурса по разработке концепции дизайна интерьера для вертолета AW169. Конкурс проходил в рамках «Недели дизайна в Милане» на конференции Fuorisalone 2014. В конкурсе, проходившем при сотрудничестве AgustaWestland и компании Interni, выпускающей журнал по современному дизайну, участвовали команды дизайнеров с разными специализациями, не связанными с авиационной отраслью.

Среди девяти участников победителем была признана студия «Lanzavecchia + Wai», которая и смогла создать инновационную концепцию VIP-интерьера для среднего вертолета. Жюри конкурса состояло из всемирно известных архитекторов, дизайнеров и специалистов отрасли.

Генеральный директор компании AgustaWestland Даниэле Ромити, подводя итоги конкурса, сказал: «Студия «Lanzavecchia + Wai» смогла наилучшим образом соединить как функциональность, так и дизайн. Благодаря гармонии, созданной воздуш-



ными потоками и движением линий, их концепция напоминает идею наших быстрых и эффективных вертолетов, разработанных со стильным дизайном и практичностью».

Он также добавил: «Мы впервые участвовали в Fuorisalone, и мы чувствовали, что стали частью самого важного международного мероприятия в сфере дизайна, получив возможность показать миру ту сторону AgustaWestland, которая соединяет чистые технологии и инженерную мысль со способностью к инновациям и новым идеям извне».

После совместной работы на вертолетах GrandNew и AW139 с самыми известными и престижными домами мод, такими как Versace и Lagerfeld, AgustaWestland продолжает оставаться на переднем крае дизайна и стиля. В VIP и корпоративном сегменте компания может гордиться лидерством в сегменте многодвигательных вертолетов с долей рынка в 65%. GrandNew, AW139 и, начиная с момента ввода в строй в следующем году, AW169, составляют основу предложения производителя в этом сегменте рынка.

Дебют EC175VIP в России

Европейский вертолетостроитель Airbus Helicopters в рамках выставки HeliRussia 2014 впервые продемонстрирует широкой публике макет нового 7-тонного вертолета EC175 с VIP-интерьером, разработанным студией Pegasus Design.

Впервые EC175 VIP был показан в рамках EBACE -2013. Тогда был представлен полномасштабный макет салона вертолета. Как рассказали BizavNews в компании, после сертификации офшорной версии вертолета, которая завершилась в начале 2014 года, планируется к концу 2015 года поставить заказчику первую VIP-версию EC175. Для выбора компании по разработке интерьера вертолета, Airbus Helicopters проводил тендер среди компаний, работающих в этом сегменте. В итоге, выбор пал на Pegasus Design во главе с Петером Айдсгаардом, который на протяжении многих лет удачно работает над проектированием салонов бизнес-джетов и яхт.

Вертолет будет предлагаться заказчикам в нескольких вариантах: в девяти- и двенадцатиместной кон-

фигурации, а топовая версия вместимостью от шести до восьми пассажиров. При этом в Airbus Helicopters говорят, что площадь свободного пространства составит 12,3 кв.м. На выбор заказчика предусмотрены три варианта отделки интерьера, а иллюминаторы будут иметь функции затемнения в зависимости от освещения за бортом.

Компания уверена, что сможет ежегодно продавать до пяти EC175VIP. По словам старшего вице-президента по продажам Airbus Helicopters Оливье Ламберта, уровень изысканности, утонченности и качества, который предоставляет Pegasus Design, не разочарует VVIP-клиентов. «На борту нового EC175VIP наши заказчики будут превосходно себя чувствовать. Также как, например, в собственном бизнес-джете или на суперяхте», - комментирует г-н Ламберт.

EC175VIP станет самым большим из всех VIP-вертолетов Airbus Helicopters, который только за последние пять лет продал заказчикам более 500 бизнес-вертолетов.



(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

Что готовят для Бельбека

Севастопольский аэропорт Бельбек пока будет работать только в интересах чартерной и бизнес-авиации, сообщил министр транспорта РФ Соколов. «В аэропорту Севастополя терминал пропускной способностью 100 человек в час», - пояснил он. «И взлетно-посадочная полоса, хотя и достаточно длинная - более 3 тыс. метров, но рассчитана на другие нагрузки, [она] не выдержит значительное количество рейсов тяжелых среднемагистральных самолетов. Мы видим этот аэропорт, рассчитываем на его возможности, но не увязываем с массовыми перевозками авиапассажиров. Тем более, что он на данный момент еще аэропорт двойного назначения». Соколов добавил, что со временем будут представлены предложения по развитию Бельбека. «И не только его, но и других аэропортов, которые когда-то существовали в Крыму, а сейчас, в лучшем случае, превратились во взлетно-посадочные площадки», - сказал он.

Бельбек, где также находится аэродром военной авиации, на котором до недавнего времени базировалась украинская авиационная воинская часть, подвергался реконструкции еще в советское время. В то время в этот аэропорт отправляли литерные рейсы, которыми летали первые лица государства. С 1990-х годов аэропорт обслуживал, в основном, чартерные рейсы.

В начале 2000-х годов Бельбек получил лицензию на международные перевозки, но в 2002-2007 годах Бельбек обслужил только около 50 тыс. пассажиров, а затем Минобороны Украины отказалось продлить договор о совместном использовании аэродрома. В 2010 году рейсы из Севастополя в Киев, Днепропетровск и Москву возобновила авиакомпания «Днепрavia», но расписание было нестабильным и основной пассажиропоток аэропорта обеспечивали рейсы бизнес-авиации.



VIP Gate to Moscow

AVCOM-Domodovo
Business Aviation Center

Япония открыта для бизнес-авиации

Одно из изменений в авиационных правилах, принятых японским Бюро гражданской авиации в прошлом году, позволяет международным операторам бизнес-авиации летать по запросу по внутренним направлениям в пределах Японии до тех пор, пока они соответствуют определенным критериям. Главный из них – это необходимость наличия на борту самолета на внутреннем рейсе тех же пассажиров, что и на международном участке полета.

Ранее пассажирам, прибывающим чартерными рейсами из США и других стран, для продолжения путешествия внутри страны приходилось приземлиться, пересесть на японский самолет или другой вид транспорта.

По словам Курта Эдвардса, генерального директора Международного совета деловой авиации ИВАС, изменения в японских авиационных правилах, от которых выигрывает как местная деловая авиация, так и зарубежная, являются позитивным шагом. «Япония стала открыта для бизнес-авиации, и это большой шаг для японцев. Это показывает, что страна выходит на более высокий уровень гибкости», - говорит Эдвардс. «Внесением изменения в правила Япония стремится отреагировать на конкуренцию в бизнес-авиации

со стороны других стран региона, в первую очередь Китая».

Новые японские правила вступили в силу осенью 2013 года. В заявлении японского Бюро гражданской авиации (JCAB) говорится, что они «устанавливают комплексные операционные требования к чартерным рейсам деловой авиации на небольших реактивных самолетах ... на основе обычных операционных требований к авиаперевозкам и обеспечению безопасности на транспорте FAR Part 135».

В результате цунами в 2011 году и последующей катастрофы на атомной станции в Фукусиме авиационная отрасль в Японии пережила спад. На этом фоне JCAB осознала важность изменения правил для бизнес-авиации. И, по мнению Курта Эдвардса, следующим шагом должен стать маркетинг.

«Японские власти были на выставке NBAA в течение последних нескольких лет, пытались показать, что они приветствуют увеличение деловой активности», - говорит Эдвардс. «Они были, и будут присутствовать на АВАСЕ, а также направили делегацию в ЕВАСЕ в прошлом году. Это очень реальные признаки повышения интереса к развитию бизнес-авиации в Японии».



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.



MHS Aviation получил флагман

Немецкий бизнес-оператор MHS Aviation, базирующийся в Мюнхене, приобрел 14-местный бизнес-джет Gulfstream G550, который стал четырнадцатым во флоте перевозчика. Самолет будет доступен для выполнения чартерных перелетов без предварительного согласия владельца (владелец самолета подписал соответствующий контракт с оператором), говорится в официальном релизе компании. Таким образом, MHS Aviation стал одним из немногих коммерческих эксплуатантов Gulfstream G550 в Германии.

Как комментирует Стефан Бушле, коммерческий директор MHS Aviation, по итогам 2013 года стало понятно, что за последние пять-шесть лет спрос на суперсредние и тяжелые бизнес-джеты вырос как никогда, и именно по этой причине было решено приобрести Gulfstream G550. «Благодаря тому, что мы базируемся в относительно «тихом аэропорту» (аэропорт Grünwald, недалеко от Мюнхена, *прим. BizavNews*), мы предлагаем оптимальные ценовые предложения нашим клиентам, вкупе с прекрасным сервисом и великолепными возможностями нашего Gulfstream G550 осуществлять беспосадочные перелеты, например, из Лондона в Дубай или Нью-Йорк», - комментирует г-н Бушле.

Компания, работающая на рынке с 1979 года, достаточно активно модернизирует свой флот. Кроме нового самолета, сейчас в парке MHS Aviation несколько 32-местных турбовинтовых самолетов Dornier 328 (сданы в лизинг British Airways), два Challenger 604 и пять Bombardier семейства Learjet (Learjet 31 и Learjet 60), Embraer Phenom 100, несколько вертолетов, включая Augusta 109 с VIP-салонem и Eurocopter AS350.

В ближайшие несколько месяцев оператор планирует получить еще три самолета.

Empire Aviation Group выходит на американский рынок

Компания Empire Aviation Group, ключевой игрок на ближневосточном рынке бизнес-перевозок, объявила об открытии нового офиса продаж воздушных судов в США (Scottsdale Municipal Airport, штат Аризона). Компания работала над проектом последние два года и в итоге получила долгожданный доступ к крупнейшему в мире рынку бизнес-авиации и АОН.

Как комментируют в Empire Aviation, на долю рынка Северной Америки сейчас приходится более 50% всех продаж, и здесь сосредоточено около 60% всего мирового парка. За первые двенадцать месяцев работы Empire Aviation Group намерена продать не менее 30 самолетов.

Основным направлением деятельности в США для Empire Aviation Group станет приобретение и последующая перепродажа подержанных бизнес-джетов покупателям со всего мира, включая клиентов с Ближнего Востока, России и Индии. Компания уже назначила на пост руководителя американского филиала Гэрри Райта, который в США считается одним из ветеранов продаж на рынке АОН и бизнес-авиации.

По словам главы Empire Aviation Group Стива Хартли, выход на американский рынок это только первый шаг экспансии компании в Новый Свет. В будущем планируется существенно увеличить присутствие на рынке путем создания с одним из американских партнеров нового перевозчика. «Мы уже начали работу над этим проектом и надеемся к концу года сообщить о своем выборе и деталях предстоящего совместного предприятия. Могу сказать сейчас лишь то, что мы планируем развивать в США как классические чартерные рейсы, так и сегмент менеджмента воздушных судов. Предварительные переговоры с будущими клиентами уже вступают в финальную стадию, и наше портфолио на сегодня, состоящее преимущественно из крупных



корпораций, позволяет надеяться на правильность выбранного курса», - комментирует г-н Хартли.

Как отмечают аналитики компании, в 2013 году ситуация с поставками новых бизнес-джетов стабилизировалась на фоне четырехлетнего падения, и в будущем стоит ожидать небольшого подъема. «Ни для кого не секрет, что за последние несколько лет цены на новые самолеты уверенно пошли вверх, на что отреагировал и рынок подержанных бизнес-джетов. Но до сих пор предложения с вторичного рынка весьма привлекательны, и все большее количество заказчиков предпочитают именно ресурсные машины. Во-первых, клиент существенно экономит на приобретении, а с другой стороны - на времени. Ресурсные самолеты являются более доступными, так как слоты на новые бизнес-джеты могут «растянуться», например, на три, а иногда и на четыре года. И наша задача заключается в том, чтобы убедить клиентов в покупке ресурсного самолета, и аргументировано доказать, что больших отличий от покупки нового джета, за исключением цены, практически нет. Зато клиент экономит собственные финансы и время», - комментируют в компании.

«Инжиниринг» обслужит Cessna 172

В начале апреля 2014 года холдинг «Инжиниринг» получил сертификат соответствия на выполнение технического обслуживания воздушных судов Cessna 172 R и Cessna 172 S, зарегистрированных в Российской Федерации.

Как комментируют в «Инжиниринг», сертификат соответствия дает право московской базе компании выполнять техническое обслуживание воздушных судов в соответствии с регламентом производителя. Для прохождения сертификации и развития услуг технического обслуживания воздушных судов авиации общего назначения в «Инжиниринг» был создан специализированный участок, а также закуплено необходимое оборудование и инструмент. На участке работают девять инженерно-технических специалистов, прошедших обучение и практические тренинги. Для выполнения ТО используется ангарный комплекс, находящийся в распоряжении московской базы холдинга в аэропорту «Домодедово».

«Развитие сегмента технического обслуживания воздушных судов авиации общего назначения является частью стратегии нашего холдинга. Наша компания готова предложить своим клиентам как ТО Cessna 172R/S, так и закупку всех необходимых расходных материалов и блоков», - говорится в официальном сообщении компании.

Cessna 172R Skyhawk, наверное, наиболее удачный из легких самолетов, выпускавшихся в 90-е. На сегодняшний день это самый популярный аппарат в истории авиационной промышленности. 172R Skyhawk основан на версии 172N, но имеет другой двигатель - Textron Lycoming IO-360-L2A. Модель 172S Skyhawk SP поставляется с июля 1998, она оснащена более мощными двигателями, увеличенной массой полезной нагрузки и т.д.

В Европе стал доступен первый чартерный G650

Два швейцарских бизнес-оператора – Vertis Aviation и ExecuJet – объявили о начале совместной эксплуатации на европейском чартерном рынке нового самолета Gulfstream G650. Согласно подписанным документам, новый бизнес-джет будет внесен в свидетельство эксплуатанта Vertis Aviation, при этом обеспечение, продажи и обслуживание ложатся на плечи ExecuJet.

Самолет зарегистрирован в Швейцарии и будет выполнять рейсы по различным направлениям, включая перелеты по трансатлантическим направлениям и в Россию. Партнеры также не исключают продажи блок-часов на G650. В кулуарах представители Vertis Aviation и ExecuJet сказали, что с такими клиентами переговоры уже вышли на финальную стадию. Кроме этого, особо подчеркивается и интерес со стороны российских заказчиков.

Приобретенный ExecuJet бизнес-джет (самолет поступил в распоряжение заказчика 12 марта 2014 года, бортовой номер HB-IVJ) представлен в одной

из самых богатых комплектаций. 12-местный салон (четырёхместный клуб и восемь персональных мест, шесть из которых трансформируются в полноценные спальные места) оборудован всеми видами связи и системами развлечения. Партнеры особо отмечают, что комплектация самолета ничем не отличается от флагманов, на которых летают, например, руководители государств и крупных международных корпораций, а благодаря оптимальным техническим возможностям самолета (скорость, дальность) новый G650 станет реальным конкурентом более крупным самолетам.

Новый G650 будет летать в специальной ливрее «Baha Mar Resorts» - крупнейшего курорта в Западном полушарии, который откроется в декабре этого года на Багамах. Baha Mar будет сочетать в себе все то, что могут предложить Лас-Вегас и Монте-Карло, а также прекрасные пляжи и разнообразные развлечения. После завершения строительства комплекс будет оцениваться в 3,5 млрд. долларов, что сделает его одним из самых дорогих курортных проектов в мире.



Спасибо за прибыль бюджету и бизнес-джетам

Авиакомпания «Ак Барс Аэро» (АБА) опубликовала свою бухгалтерскую отчетность по итогам прошлого года, согласно которой выручка компании выросла на 12,6%. При этом поступления от непосредственно авиаперевозок увеличились на 19,4%. Однако, в отличие от сегмента бизнес-авиации, где только один вертолет Eurocopter принес «чистыми» 42 млн. рублей, общие перевозки оказались низкорентабельными. Как выяснили корреспонденты «БИЗНЕС Online», без солидной поддержки в виде поступлений из бюджета компания отработала бы себе в убыток. 2014-й АБА намерена завершить более успешно.

И если в сегменте регулярных перевозок авиакомпания пока не может похвастаться хорошими показателями, то направление бизнес-авиации продемонстрировало впечатляющие результаты.

Налет на бизнес-джетах составил 1758 часов или 148% от показателя 2012 года. Предположительно, сегодня в парке «Ак Барс Аэро» 7 бизнес-джетов: два Bombardier Challenger 604, три Bombardier Challenger 605, Bombardier Challenger 850 и Dassault Falcon 7X (появился 5 июня, его стоимость оценивается в 1,53 млрд. рублей). Кроме того, «Ак Барс Аэро» сдает в аренду рассчитанный на трех пассажиров турбовинтовой Diamond DA42NG. Также, видимо, в парке АБА еще остаются два Як-40 в варианте VIP-бортов.

Вертолетный «участок» АБА каждый год увеличивает налет на разных типах вертолетов. Во многом это связано с увеличением парка вертолетов. На конец прошлого года в эксплуатации авиакомпании находилось четыре Robinson R-44, три Bell 429, три Bell 407, два Ми-8МТВ, один ЕС-135. Общий налет на вертолетах — 2,5 тыс. часов против 2,4 тыс. часов по итогам 2012 года. Любопытно, что за аренду вертолета Eurocopter компания получила 94,3 млн. рублей,

потратив на него всего 52,3 млн. рублей. Грубо говоря, один вертолет заработал 42 млн. рублей.

Словом, не удивительно, что АБА стала дипломантом национальной авиационной премии «Крылья России-2013» в номинации «Авиакомпания года — оператор деловой авиации» (церемония прошла 7 апреля). Но по иронии судьбы бизнес-авиации в АБА больше не будет — принято решение о ее выделении в отдельную компанию, и эксперты склонны говорить о хороших перспективах татарстанской VIP-авиации. Увы, для АБА это означает, что вопрос оптимизации издержек коммерческих перевозок встанет в 2014 году еще более остро.

«С финансовой точки зрения уход бизнес-авиации в чем-то, конечно, скажется, — не стал отрицать Козлов, — но вряд ли надо драматизировать ситуацию. У нас есть другие направления, на которых мы в этом году покажем рост. Сейчас мы должны выйти на полный цикл технического обслуживания CRJ200. Этих самолетов в России стало достаточно много. Надеюсь, «Ак Барс Аэро» будет иметь сервисную базу, которая позволит тяжелые формы обслуживания CRJ200 проводить здесь, и другие перевозчики, вместо того, чтобы гонять самолеты во Францию, Германию, будут их отправлять к нам».

По материалам БИЗНЕС Online



Наземная подготовка уходит в онлайн

FAA разрешила проводить наземное обучение и переподготовку на реактивные самолеты в онлайн. Учебный центр ProFlight (Карлсбад, штат Калифорния) получил одобрение FAA на свою интерактивную онлайн программу наземной подготовки пилотов Citation 525 и 525S. Особенность этой программы состоит в том, что система управления обучением CitationJet (Learning Management System - LMS) является интерактивным инструментом, и курсанты могут не только увидеть анимацию работы систем самолета, но и манипулировать переключателями и контролировать состояние индикаторов, а также видеть, как эти манипуляции влияют на поведение систем самолета.

Преимуществом такой системы обучения является то, что курсанты могут завершить первый этап занятий у себя дома, прежде чем поедут в центр обучения ProFlight в Карлсбад. Это также позволит обучаемым сосредоточиться на более важных учебных моментах с инструкторами на месте и даже может сократить время, которое нужно провести в учебном центре. «Применение системы дистанционного обучения на CitationJet обеспечивает более предметную и целенаправленную тренажерную подготовку на месте», - говорит основатель ProFlight Калев Тейлор.

«Система LMS позволила мне начать обучение и изучать особые случаи на CitationJet в своем собственном темпе и самому выбирать время занятий, так как это веб-приложение», - говорит корпоративный пилот Дэйв МакНари. «В отличие от простого изучения чрезвычайных ситуаций и попыток представить, где в кабине находятся переключатели и как системы реагируют, онлайн курс имеет обратную связь и анимацию. Я мог фактически работать с арматурой кабины в соответствии с контрольной картой проверок и видеть реакцию систем. Это фантастика».



В России подобную систему вводит авиакомпания «Меридиан». Оператор уже завершил разработку и внедрение процедур подготовки авиационного персонала и контроля уровня их теоретической подготовки с применением технологий «Electronic Learning Program». Созданный сетевой ресурс позволяет сотрудникам компании в полном объеме в режиме «on-line» проходить курс теоретической подготовки по вопросам обеспечения авиационной безопасности, безопасности полетов, действующему воздушному законодательству, обеспечению безопасных условий труда работников.

Отдельными модулями сформированы программы

внутренней подготовки членов кабинного экипажа, включающие в себя вопросы обеспечения безопасности, аварийно-спасательной подготовки, предоставление сервисных услуг на борту. На финальной стадии готовности находится модуль подготовки членов летного экипажа.

«Внедрение передовых технологий позволит вывести на качественно новый уровень вопросы подготовки авиационного персонала авиакомпании, обеспечить высокий уровень безопасности полетов и усилить лидирующие позиции эксплуатанта на рынке бизнес-авиации», - отмечает генеральный директор «Меридиан» В.А. Лапинский.

Мировой спрос на вертолеты в ближайшие пять лет будет стабильным

По данным 16-го ежегодного Прогноза развития рынка гражданской вертолетной техники компании Honeywell за период с 2014 по 2018 год ожидаемый объем поставок гражданских вертолетов составит 4,800-5,500 единиц.

В целом, согласно прогнозам экспертов общий мировой спрос на вертолеты останется стабильным в ближайшие пять лет. При этом страны Латинской

Америки сохранят лидирующие позиции по доле закупок; 32 процента респондентов отмечают необходимость модернизации вертолетного парка и закупки новых моделей воздушного транспорта.

Прогноз по закупкам гражданских двухдвигательных вертолетов продемонстрировал следующие результаты: доля спроса со стороны США и Канады равняется 26 процентам, что в совокупности с Латинской Америки составляет 50% от общего мирового спроса. Доля Европы насчитывает 23% от общего мирового спроса, на регион Азии-Океании приходится 19%, в Африке и на Ближнем Востоке доля мирового спроса составила 8 %.

«Мировой спрос на ближайшее время выглядит устойчивым даже в сравнении с высокими показателями прошедшего 2013 года, - отмечает Том Харт (Tom Hart), вице-президент по продажам подразделения космической и оборонной промышленности Honeywell Aerospace. - Тем не менее, спрос на вертолеты многоцелевого назначения продолжает расти, что обусловлено соблюдением циклов замены оборудования, наряду с увеличением эксплуатационных часов правоохранительными органами и в нефтегазовой отрасли. Кроме того, в ближайшее время планируется выпуск нескольких новых моделей, что укрепит тенденции роста данной категории».

Как отмечают вертолетные операторы, основными факторами, определяющими решение о закупке нового транспорта, являются следующие: возраст существующего флота, завершение установленного цикла эксплуатации и истечение гарантийного срока. Для респондентов, влияние на выбор той или иной модели вертолета оказывают такие характеристики

как, тип судна, размера кабины, надежность и безопасность, высокие эксплуатационные характеристики, а также лояльность к определенному производителю.

Результаты исследования по регионам

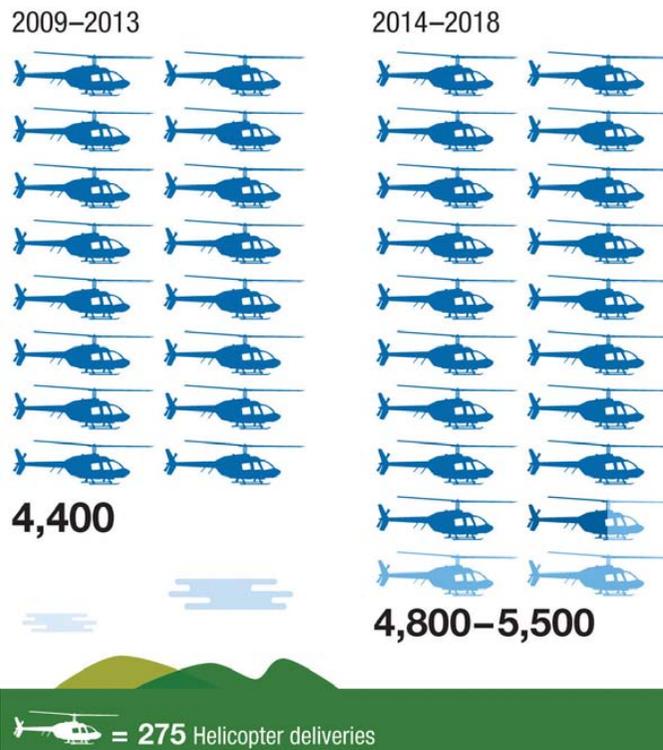
Что касается прогнозирования плана закупок по регионам, то здесь некоторые страны продемонстрировали сравнительно более низкие показатели.

Заметное снижение плана закупок на европейском рынке объясняется падением спроса со стороны России по сравнению с показателями прошлого года. Эксперты зафиксировали рост спроса со стороны российских авиакомпаний в 2013 году, который, тем не менее, пошел на убыль с наступлением 2014 года. Латинская Америка в свою очередь продолжает демонстрировать наиболее высокие показатели обновления воздушных парков наряду с дальнейшим повышением спроса. При сохранении текущей ситуации, уже в ближайшем будущем Латинская Америка обгонит Европу, завоевав статус второго крупнейшего в мире регионального рынка после стран Северной Америки.

«При сохранении стабильного спроса на закупку новых вертолетов и при увеличении срока эксплуатации воздушных судов, компания Honeywell будет обеспечивать как разработку новых систем, так и обновления уже эксплуатируемых. - прокомментировал Том Харт. - Наши системы повышения безопасности, навигации, связи и авиадиспетчерской службы гарантируют, что воздушное судно будет

Global deliveries

Projected 9% to 25% improvement during 2014–2018 period.



эффективным, мощным, надежным и безопасным на протяжении всего полета», - добавляет он.

Что касается спроса на продукцию в развивающихся странах, то стоит отметить его изменчивость. Эксперты зафиксировали резкую динамику роста со стороны Китая, в то время как в Бразилии планы по закупкам остаются стабильными и не изменяются по сравнению с прошлым годом; в Индии, в свою очередь, отмечается снижение уровня закупок на текущий год.

Предпочтения авиакомпаний при выборе класса вертолета

- Легкие однодвигательные вертолеты по-прежнему

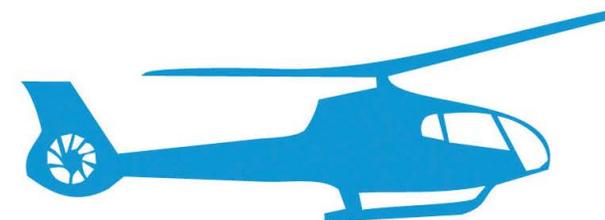
продолжают занимать статус самого популярного класса продукции авиаиндустрии. Наибольший спрос отмечается на модели Airbus серии EC130/AS350, Bell 407 и Robinson R66

- Двухдвигательные вертолеты среднего и средне-легкого класса являются вторыми по популярности. Согласно результатам исследования, на их долю приходится 33 процента от общего числа планируемых закупок в 2014 году. Спросом пользуются модели AW139, AW169, Bell 412, EC145 и SikorskyS-76
- Легкие двухдвигательные вертолеты завоевали 26 процентов от общего числа закупочного плана. Наибольшим спросом в данном сегменте пользуются модели EC135, Bell 429 и AW109



Purchase plans by size

Light Single-Engine and Twin-Engine models account for 66% of expected purchases.



41% Light Single-Engine



25% Light Twin-Engine



33% Intermediate & Medium Twin-Engine



2% Heavy Multi-Engine

продолжение ►

- В категории тяжелых многодвигательных вертолетов, таких как EC225, Ми-8/17 и S-92 было зарегистрировано небольшое снижение; однако, спрос со стороны крупных транспортных компаний нефтегазового сектора, не включенных в исследование, продолжает обеспечивать стабильный спрос на данный класс вертолетов

Степень удовлетворенности воздушными суднами

Эксперты компании Honeywell также попросили респондентов обозначить текущий уровень удовлетворенности каждым из видов воздушного судна, которое они использовали за прошедший год. Модели, набравшие наивысшие баллы: AW139, Bell 407, Bell 412, EC120, EC130/EC350 и SikorskyS-76.

На долю данных классов вертолетов пришлось 50 процентов наивысших оценок пользователей во всех категориях исследования, что позволяет сделать вывод о том, что данные серии вертолетов являются наиболее популярными и эксплуатируемыми сегодня.

Стоит также отметить, что многие другие модели вертолетов набрали высокие баллы по оценкам пользователей, однако не были упомянуты в финальных итогах исследования, так как не попали в первую шестерку лидеров по количеству упоминаний.

Применение вертолетов увеличится

В текущем году ожидается повышенный спрос на использование вертолетного парка. Ожидаемый спрос по регионам:

- Северная Америка: 20% операторов планируют рост, и только 7% - сокращение парка
- Европа: 22% операторов расширяют флот, и 6% - сокращают
- Латинская Америка: 36% операторов увеличивают флот, и только 4% - сокращают
- Ближний Восток и Африка: 23% операторов планируют расширение, 11% - сокращение флота
- Азия: 29% операторов планируют расширение флота, 6% - сокращение.

При рассмотрении тенденций использования по сегментам, нефтегазовый сектор был самым активным, где каждый вертолет налетал в среднем около 720 часов. Правоохранительные органы осуществили более 400 летных часов за год. Туризм, службы экстренной медицинской помощи и авиация общего назначения использовали порядка 375-400 часов в год. Самый низкий средний показатель продемонстрировал корпоративный сегмент, где операторы использовали каждый вертолет чуть более 300 часов в год.

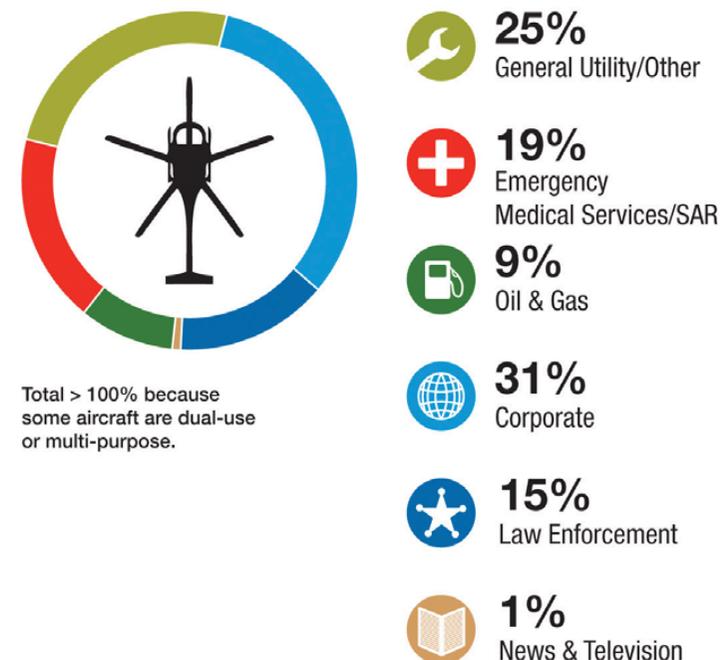
Методология

Прогноз на 2014 представляет информационный срез о вертолетном бизнесе, сделанный в определенный период времени и отражает текущие экономические и политические условия. В этом году в опросе приняли участие более 1000 шеф-пилотов и начальников летных департаментов компаний-операторов с флотом в 2800 турбинных и 290 поршневых вертолетов по всему миру. В опросе не участвовали компании с большим флотом или «мега» операторы, которые были опрошены индивидуально. Данные, полученные от крупных компаний,

представляющих нефтегазовый сектор, служб экстренной медицинской помощи, операторов флота, были добавлены в общий прогноз в дополнение к ответам индивидуальных респондентов летных служб. Опрос содержал детальную информацию по типам эксплуатируемых воздушных судов и оценивал конкретные планы по замене или добавлению к флоту новых вертолетов.

Planned usage of new helicopters

Utility trending up; Law Enforcement, EMS, and Oil & Gas usage sustained.



Пилотам вертолетов надо больше времени

EASA рассматривает вопрос об увеличении времени, в течение которого пилот должен среагировать на отказ двигателя на однодвигательных вертолетах. Этот шаг должен выровнять стандарты сертификации с реальной человеческой реакцией. Новый стандарт, если он будет принят, потребует от разработчиков проектировать вертолеты таким образом, чтобы пилот имел больше времени на реакцию до момента критической потери оборотов несущего винта. Исследование нидерландского аэрокосмического исследовательского центра NLR показывает, что новые правила «добавят» вертолетам вес и стоимость.

Переход в режим авторотации после потери мощности требует от пилота немедленной оценки ситуации



и действий. «Текущие требования сертификации предполагают, что пилот должен среагировать в течение одной секунды в крейсерском полете и за 0,3 секунды в других этапах полета», - объясняет Джоз Стивенс, старший научный сотрудник отдела вертолетов и аэроакустики NLR.

По мнению исследователей, актуальное время реакции находится в пределах от двух до трех секунд, что далеко за пределами от 0,5 до 1,2 второго допустимого времени реакции, при котором двигатель теряет мощность на висении. Это время эксперты NLR установили опытным путем на вертолетах HeliSport CH -7 KOMPRESS, Robinson R44 Raven I, Bell 206B-3 JetRanger III и AS350B2 Ecureuil. В итоге, реальность такова, что в большинстве случаев восстановление управляемости после полной потери мощности на висении маловероятно.

Число авиационных происшествий, приходящихся на поздний ввод вертолета в режим авторотации, является довольно значительным. В период с 2000 по 2011 годы произошла 151 авария, связанная с отказом двигателя на одномоторных вертолетах в 32 странах-членах EASA, и 22 из них были вызваны запоздалым вводом в режим авторотации. По оценкам NLR, если бы эти вертолеты были сертифицированы со временем реакции пилота две секунды, то 18 аварий можно было бы избежать, что сохранило бы 10 жизней.

NLR предлагает два варианта увеличения времени, в течение которого пилот может среагировать на нештатную ситуацию: отдельный аварийный источник мощности и увеличение инерции несущего винта. Оба этих варианта предназначены для сохранения оборотов винта выше допустимого минимума пока пилот оценивает обстановку и реагирует.

В первом варианте может использоваться резервный электродвигатель, как например 160-сильный (120 кВт) мотор на одном из вертолетов Airbus Helicopters, протестированном в 2011 году. Эксперты предполагают, что такой системы с двигателем в 160 л.с. будет достаточно для вертолетов класса AS350 и Bell-206. Однако дополнительный вес оценивается в 209 фунтов для AS350 и 242 фунта за 206. Второй вариант – увеличение инерции винта – может добавить 207 фунтов для AS350 и 264 фунта на Bell-206. Причем в дополнительный вес исследователи включили не только электрический двигатель или больший размер винта, но и все необходимое, чтобы сохранить неизменными полезную нагрузку и дальность – больший топливный бак, дополнительное топливо и более мощный двигатель.

Однако эксперты признают, что оба решения будут слишком дорогими. В рамках европейского вертолетного парка, дополнительное топливо, сожженное для перемещения дополнительного веса, будет стоить операторам € 6,7 млн. (\$ 9 млн.) в год. NLR считает, что это превысит расчетные оценки ежегодной экономии от предотвращенных аварий, погибших и раненых, которые составят около € 3,9 млн. (\$ 5,3 млн.).

Также NLR предлагает третий вариант: рекомендовать, а не заставлять, производителям добровольно проектировать вертолеты с увеличенным на две секунды временем реакции. Если предположить, что 12% покупателей предпочтут такие машины, то по расчетам исследователей экономия от этого составит € 470 тыс. (\$ 630 тыс.) в год, а дополнительные затраты на топливо будут в районе € 800 тыс. (\$ 1,1 млн.) в год.

По материалам AIN

Наконец-то взлетел

9 апреля 2014 года компания Bombardier Aerospace начала новый этап программы Learjet 85 – цельно-композитный средний бизнес-джет наконец поднялся в воздух и начались летные испытания. Взлет прототипа, зарегистрированного как N85LJ, совершен в 08:19 утра из Wichita Mid-Continent Airport, где находится завод по сборке самолетов семейства Learjet. Пилотировали Learjet 85 шеф-пилот летно-испытательного центра Bombardier Эд Грабмен, второй пилот Джим Дуайер и инженер-испытатель Ник Вейерз.

Во время первого полета, который длился около 2 часов и 15 минут, Learjet 85 достиг высоты 30000 футов (9144 метров) и воздушной скорости 250 узлов (463 км/ч; 287 миль/ч). В полете проверялась управляемость самолета и работа бортовых систем.

«Первый полет Learjet 85 стал великолепным и волнующим моментом для всех сотрудников Bombardier», - сказал Эрик Мартель, президент Bombardier Business Aircraft. «Невероятно упорный труд и самоотверженность наших сотрудников сопровождали разработку этой программы. В ней участвовали наши предприятия в Вичита, Керетаро и Монреале, а также наш объект в Белфасте, Северная



Ирландия. Мы все очень рады видеть в воздухе этот новый самолет, самый быстрый и самый просторный в линейке Learjet, и мы с нетерпением ждем успешной программы летных испытаний».

Ральф Акс, вице-президент и генеральный менеджер программы Learjet 85, добавил: «Сегодня мы отмечаем значительное достижение команды Learjet 85. Самолет вел себя очень хорошо. Я хотел бы поздравить всех сотрудников, которые причастны к первому полету этого самолета».

Самолет, запущенный шесть с половиной лет назад, должен был совершить первый полет в начале 2013 года, а первые поставки планировались на конец 2013. Но компании пришлось скорректировать график из-за проблем с поставщиками, в частности производителем композитных материалов для фюзеляжа. Во второй половине 2013 года производитель скорректировал график и рассчитывал начать поставки во второй половине 2014 года.

Но только в конце февраля 2014 года Bombardier получил от FAA разрешение на начало летных испытаний Learjet 85. Регулятор дал «добро» после успешного завершения наземных тестов вспомогательной силовой установки, двигателей и низкоскоростных тестовых пробежек.

Тем не менее, начав летные испытания, Bombardier стал на шаг ближе к первым поставкам Learjet 85. «Мы просмотрим и проанализируем результаты после первого полета и, когда будем готовы, составим новый график ввода в эксплуатацию», - заявил Flightglobal пресс-секретарь Bombardier.

Learjet 85 является самым большим (9 пассажиров) и быстрым самолетом семейства Learjet. Он оборудован авионикой Collins Pro-Line Fusion и двигателями Pratt & Whitney PW307B, которые позволяют развить крейсерскую скорость 0,82 Маха и иметь дальность в 3000 морских миль. Стоимость бизнес-джета составляет около \$ 20 млн.

Европа растет, а Россия падает

Консалтинговое агентство WINGX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в марте 2014 года. Первый весенний месяц продолжил тенденцию роста активности, которая наблюдается с декабря 2013 года. Эксперты WINGX также отмечают, по сравнению с прошлым месяцем трафик вырос на 22%, а в годовом исчислении увеличение составило 2,1%. По итогам трехмесячного роста активность первого квартала 2014 года выросла на 1,6% по сравнению с прошлым годом. Всего в марте 2014 года выполнено 52931 рейс деловой авиации.

Основными регионами, где наблюдался импульс активности, стали крупнейшие рынки Западной Европы, такие как Франция, Швейцария, Германия, Великобритания, а Италия показала рост на 9%. При этом, лидеры по активности прошлого месяца – Россия и Украина, «рухнули» по сравнению с прошлым годом. И если с Украиной можно предположить, что на бизнес-авиацию повлияли события в стране, то в России оказать влияние могла, кроме конфронтации с новыми украинскими властями, высокая база **марта 2013 года**. Тогда вся Западная Европа была в минусе, причем цифры падения были зачастую двузначные, а Россия показала рост на 6,4%.

Входящий трафик в Европу вырос за год из Северной Америки, а также из Северной Африки, Индии и Китая (30%). Рейсы из Ближнего Востока снизились, а также ранее присутствовавший рост трафика из стран СНГ в марте 2014 года сменился на снижение.

WINGX также отмечает, что, как и месяцем ранее, наблюдается перекос в структуре трафика. В то время как активность деловых самолетов в целом выросла, трафик бизнес-джетов, особенно в чартерном сегменте, снизился. Летная активность только бизнес-джетов снизилась на 1,1%, а чартерные рейсы

снизились на 3,9%. Но турбовинтовые и поршневые самолеты смогли поддержать цифры трафика марта 2014 года – общий рост в этом сегменте составил 8%, при этом бизнес-полеты показали впечатляющий рост на 28%.

Спрос на ультрадальние джеты в марте был на 20% больше, чем в прошлом году. Помимо поршневых самолетов, еще один сегмент – суперлегкие самолеты – были больше востребованы в чартерном сегменте, чем в частном.

Аэропортовая деятельность идет в русле тенденций трафика. Из ведущих аэропортов бизнес-авиации Женева особенно сильно снизила показатели – 14% в марте и 5% в первом квартале. При этом, аэропорты Лондона процветают: Биггин Хилл, Нортхолл, Фарнборо показали прирост в годовом исчислении. Укра-

инские аэропорты, даже успешные в течение всего прошлого года Жуляны, испытали сильное снижение, а «плюс» в марте 2014 года показали небольшие европейские аэропорты, обслуживающие небольшие частные самолеты.

Управляющий директор WingX Ричард Кое говорит: «Активность частных возросла в целом на 8% и на 20% в Италии, что говорит о возрождении интереса владельцев самолетов к использованию своих активов. Это должно иметь позитивные последствия для сегмента управления самолетами. Между тем, чартерный рынок по-прежнему в застое, с некоторыми исключениями, такими как высокий спрос на ультрадальние и сверхлегкие бизнес-джеты, и с совсем свежей тенденцией возобновления спроса на такие самолеты, как Citation Excel».

Отчет



Спрос на вертолеты в России продолжает расти

Вертолетный рынок, как в мировом масштабе, так и в масштабе России продолжает активное развитие. Итоги года в этой отрасли традиционно подводятся в мае, на выставке HeliRussia, которая в 2014 году пройдет в седьмой раз. Подробный анализ производства и поставок вертолетов в Россию будет представлен в день открытия выставки на 6-й международной конференции «Рынок вертолетов: реалии и перспективы», организованной Ассоциацией вертолетной индустрии и агентством «АвиаПорт».

Производство вертолетов в России с 2004 г. по настоящее время возросло в 3,5 раза. А с 2009 г. увеличилось на 66%. В нашей стране нет ни одной отрасли машиностроения с такими высокими показателями развития.

В 2013 г. «Вертолеты России» выпустили 303 вертолета, поставили заказчикам 275 вертолетов. Поставки вертолетов в 2013 г. составили 275 машин, уменьшившись на 15 вертолетов, или на 5,2%, по сравнению с 2012 г. Всего в 2013 г. компания поставила 9 типов вертолетов клиентам из 10 стран мира.

На конец 2013 г. портфель твердых заказов холдинга составил 808 вертолетов, при этом его стоимость оценивается в 401,2 млрд руб. План поставок на 2014 г. обеспечен твердыми заказами на 100%.

В России прошедший год стал рекордным по числу ввезенной иностранной техники. По сравнению с 2012 г. поставки увеличились почти на 50% и составили 145 вертолетов зарубежного производства. В резуль-

тате количество иностранных машин в вертолетном парке России на начало 2014 г. составило 584 машины. Иностраный парк вырос более чем в два раза по сравнению с 2009 г., когда было зарегистрировано 246 вертолетов.

Абсолютным лидером поставок остаются легкие вертолеты производства Robinson Helicopter Company. В 2014 г. 86 вертолетов этого производителя пополнили российский парк, на них пришлось 59% общих поставок вертолетов зарубежного производства. Однако следует заметить, что в 2010–2012 гг. Robinson занимали 63% объема поставок, а в 2009 — почти 65%.

Поставки вертолетов этого производителя, державшиеся последние два года на стабильном уровне, в 2013 г. резко возросли, было поставлено на 24 вертолета больше, чем в 2011–2012 гг. Такой рост произошел из-за повышенного спроса на газотурбинную модель R66, производство которой началось в 2010 г. Несмотря на то что российский сертификат типа на этот вертолет был получен только в середине марта 2013 г., российский парк R66 в 2012 г. составлял уже порядка 10 машин. В прошедшем году поставки R66 составили 48 единиц, что в относительных величинах составляет 56% от поставок всех моделей вертолетов Robinson в Россию.

Вместе с тем с 2011 г. значительно ускорился рост парка вертолетов среднего класса основных мировых производителей в России. Поставки вертолетов среднего класса в Россию в 2013 г. возросли на 64% относительно прошлого года. В то же время по вертолетам легкого класса рост составил 39%.



В этом среднем сегменте по-прежнему лидирует компания Airbus Helicopters (до января 2014 г. — Eurocopter). По словам Артема Фетисова, коммерческого директора ее российской «дочки» «Еврокоптер Восток», в 2013 г. в Россию было поставлено 28 вертолетов (против 19 прошлогодних), среди которых модели AS350, EC145, EC120, EC130. Еще три машины этого производителя были поставлены в нашу страну другими компаниями. Таким образом, российский парк вертолетов Airbus Helicopters в 2013 г. вырос на 31 машину против 22 в 2012 г. Сейчас в России эксплуатируется более 140 вертолетов Airbus Helicopters.

Итальянская AgustaWestland также значительно увеличила поставки своих вертолетов в 2013 г. В ушедшем году было поставлено 19 вертолетов в Россию, среди которых, по словам Альберто Понти, ответственного в AgustaWestland за продажи в России и странах Балтии, 13 AW139, два AW119, четыре AW109SP. Рост поставок относительно прошлого года составил 270%. Абсолютный прирост вертолетов этого производителя за год — 12 вертолетов. Понти также отметил, что в России сейчас летает 18 вертолетов AW139. Эту модель теперь производят в России, и это дает о себе знать.

Американская компания Bell Helicopter также увеличила поставки в Россию. Александр Евдокимов, президент компании Jet Transfer, официального представителя Bell Helicopter Textron, сообщил, что в 2013 г. в Россию было поставлено 9 вертолетов: 8 Bell-429 и один Bell-407. Это на две машины больше, чем за предыдущий год.

Таким образом, на российском вертолетном рынке отлично уживаются как российские, так и все при-

сутствующие в стране зарубежные производители вертолетов: Eurocopter, Bell, AgustaWestland и, конечно же, Robinson.

По данным ГосНИИ ГА за прошедшие пять лет российский вертолетный парк увеличился на 355 машин, из которых 314 — вертолеты легкого и среднего класса, 287 из них — зарубежного производства. На сегодня российский парк гражданских вертолетов состоит преимущественно из машин отечественного производства, доля которых в общем количестве зарегистрированных вертолетов составляет 76%. Основу парка составляют по-прежнему вертолеты Ми-8 в различных модификациях, их в России 1192 машины.

За рассматриваемый пятилетний период увеличение парка вертолетов легкого и среднего класса составило 166,8%, тогда как увеличение парка тяжелых вертолетов — 3,2%. Несмотря на то, что в структуре парка по-прежнему преобладают машины тяжелого класса, наблюдается явная тенденция к опережающему увеличению количества вертолетов среднего и легкого класса по отношению к тяжелым вертолетам. И это главная тенденция изменения структуры парка российских вертолетов.

В России в структуре вертолетных работ на сегодняшний день продолжают преобладать работы, выполняемые в интересах нефтегазового комплекса, где востребованы в основном тяжелые вертолеты. Тем не менее, наметилось бурное развитие применения вертолетов в медицинских целях — для медицинской эвакуации и оказания срочной медицинской помощи. Только по оценке Всероссийского центра медицины катастроф, потребность в вертолетах составляет более 200 машин. И это далеко не

единственная структура, выполняющая в России работы по оказанию медицинской помощи с применением вертолетов. В этой сфере наиболее эффективны также вертолеты легкого и среднего класса. К тому же вертолеты легкого и среднего класса находят все более широкое применение не только у частных владельцев и у небольших вертолетных операторов, но и в государственных службах — МЧС, МВД, а также в крупных авиакомпаниях, среди которых «ЮТэйр» и «Газпромавиа».

Увеличение парка вертолетов, следующее за развитием рынка вертолетных услуг, неизбежно влечет за собой развитие сети вертолетных площадок и инфраструктуры, обеспечивающей вертолетные операции, потребность в оборудовании и сервисных услугах.

Международная выставка вертолетной индустрии HeliRussia позволяет компаниям не только обозначить свое присутствие, но и оценить меняющееся качество российского вертолетного рынка. Все тенденции его развития найдут свое отражение в экспозиции и деловой программе 7-й Международной выставки вертолетной индустрии, где по традиции будут представлены актуальные в настоящее время образцы вертолетной техники, мировые достижения продукции и услуг вертолетной индустрии гражданского и военного назначения во всех ее аспектах — от проектирования и производства до эксплуатации.

Генеральный спонсор HeliRussia 2014 — компания Airbus Helicopters — впервые представит в России новый 7-тонный вертолет EC175 с VIP-интерьером,

разработанным студией Pegasus Design. Этот вертолет получил сертификат EASA в январе нынешнего года. Российская сертификация и первые поставки этой модели стартовым заказчиком, среди которых российская авиакомпания UTair с контрактом на 15 машин, запланированы на вторую половину 2014 г. Экспозиция Bell Helicopter в этом году будет насыщенной и интересной. На стенде можно будет увидеть вертолеты Bell-407JX и Bell-429. Компании AgustaWestland и HeliVert на совместном стенде покажут произведенный в России AW139.

ЗАО «Русские вертолетные системы» представит на HeliRussia 2014 полную линейку вертолетов, используемых компаниями для VIP-перевозок: Bell-429, AW139, AW109. А также продемонстрирует проект развития вертолетной инфраструктуры в московском регионе.

MD Helicopters обозначит свое присутствие легким однодвигательным вертолетом MD500. Ключевой

американский производитель Sikorsky Aircraft также будет участвовать в HeliRussia, однако, несмотря на начавшуюся в России сертификацию среднего вертолета S-92, демонстрации летательного аппарата не ожидается.

Как всегда на выставке будет присутствовать немалое количество вертолетов Robinson, представляемых дилерами этого производителя. Компания «Авиамаркет» представит на выставке 500-й вертолет R66, ключи от которого торжественно вручит владельцу сам Курт Робинсон, президент компании Robinson Helicopter. Кроме того, в рамках деловой программы пройдет презентация первого в России кругосветного путешествия на вертолетах и будет представлен уникальный фильм по итогам перелета. Среди летательных аппаратов на выставке можно будет увидеть и автожиры.

По традиции выставочная площадка HeliRussia станет местом не только для демонстрации достижений

мировой вертолетной индустрии, но и для обсуждения актуальных отраслевых и межотраслевых проблем.

Ассоциация вертолетной индустрии организует на HeliRussia 2014 обсуждение ряда актуальных направлений развития вертолетной отрасли: конференции «Управление безопасностью полетов», «Поставки авиационно-технического имущества. Технологии. Проблемы» и «Модернизация как путь сохранения и развития российских вертолетов на рынке страны», семинар авиационных юристов. На выставке также пройдут конференции, круглые столы и семинары: «Безопасность полетов вертолетов: опыт и практика», «Как стать поставщиком на международном рынке: глобальные стандарты систем качества и сертификации», «Система пула, или Как сэкономить на запчастях?», «Компьютерное моделирование композиционных материалов в вертолетной и авиационной промышленности», «Городские вертолетные площадки», «Мотивация и стимулирование изобретательской и инновационной деятельности в ОАО «Вертолеты России».

На HeliRussia 2014 пройдут и торжественные мероприятия. Главным событием года для членов вертолетного сообщества является церемония награждения ежегодной премией Ассоциации вертолетной индустрии, которая пройдет на гала-вечере АВИ 23 мая. Пройдут и традиционные торжественные церемонии награждения победителей конкурса «Вертолеты XXI века», проводимого «Вертолетами России» и ОПК «Оборонпром», и фотоконкурса «Красота винтокрылых машин», организованного АВИ. Поэтому выставка обещает быть насыщенной и разнообразной!

Жанна Киктенко, директор выставки HeliRussia

