



# BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.

[www.bizavnews.ru](http://www.bizavnews.ru)

№ 15 (219) 19 апреля 2014 г.

Вся минувшая неделя прошла под знаком ежегодной шанхайской выставки АВАСЕ. Рынок стран АТР в очередной раз показал весьма внушительный рост и емкость, однако темпы уже не те, и с этим согласно подавляющее большинство участников. Хотя в целом, как и в прошлые года, на АВАСЕ заключались крупные контракты, анонсировались будущие проекты, производители охотно рассказывали о своих планах на будущее в регионе. Но все-таки чувствовалась какая-то нервозность, да и прогнозы по рынку в целом, включая Китай, были уже более сдержанные, скорректированные и не столь фантастические.

Но, несмотря на это, ряд производителей в ближайшую пятилетку делают ставку именно на этот регион. Ярким примером такого подхода стали очередные соглашения об увеличении производства бизнес-джетов с клеймом «Made in China» – Cessna и Embraer. Стоит отметить, что в течение всей выставки особой темой дискуссий стали шаги правительства Китая по либерализации воздушного законодательства. Все без исключения игроки, и особенно зарубежные, отмечают достаточно быстрый эффект нововведений, хотя при этом добавляют, что уровень бюрократии все еще весьма высок.

Как бы там ни было, но Китай в любом случае остается основным драйвером на рынке, при этом вектор развития китайской бизнес-авиации понемногу стал смещаться в сторону международной экспансии национальных компаний, что в свою очередь дает возможность развития отрасли, но уже в других регионах, и с китайским интересом.



## В Таллинне открылся комплекс бизнес-авиации

Новый комплекс состоит из пяти ангаров различного размера, где смогут разместиться до 10 бизнес-джетов среднего размера и один тяжелый лайнер типа АСJ/ВВJ

стр. 21



## Европа «развела» бюрократию

Задержка на четыре года одобрения EASA газотурбинного вертолета Robinson R66 и взимание непропорционально высокой платы может создать большие проблемы для сотрудничества между США и Европой

стр. 23



## Страхование частного вертолета

Об особенностях страхования в вертолетном сегменте рассказывает Ольга Лахтарина, руководитель направления страхования малой авиации компании АльфаСтрахование

стр. 25



## Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации.

За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: +3,6%; Индекс спроса в Европе: -4,5%

стр. 28

ЗНАК ПРЕВОСХОДСТВА



## Аэропорт Толмачево расширяет перечень услуг для бизнес-авиации

Аэропорт Толмачево (Новосибирск) внедряет новую технологию обслуживания рейсов бизнес-авиации. Начиная с апреля 2014 года сопровождение VIP-рейсов осуществляет группа супервайзеров. Высококласные специалисты, владеющие английским языком, обеспечат полную координацию всех предполетных процедур и оперативно решат все возникающие в процессе вопросы. При обслуживании международных рейсов супервайзеры работают в плотном взаимодействии с таможенным постом и контрольно-пропускным пунктом, расположенными в аэропорту Толмачево.

Бизнес-авиация - перспективный сегмент развития авиационной деятельности аэропорта Толмачево.

Авиапредприятие располагает техническими возможностями приема любых типов воздушных судов и предлагает своим VIP-клиентам полный спектр услуг, включая трансфер из гостиницы, обработку багажа и обслуживание в залах повышенной комфортности. Доступен заказ эксклюзивного бортового питания от «Толмачево Кейтеринг», совместного предприятия аэропорта и мирового лидера в кейтеринговом обслуживании авиации LSG Sky Chefs.

Аэропорт Толмачево предоставляет услуги российским и иностранным клиентам и является наиболее оптимальным аэропортом для технических посадок бизнес-джетов на маршрутах между Европой и Азией, Москвой и Дальним Востоком и т.д.



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

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

## Ленобласть ищет оператора для AS350

Правительство Ленинградской области объявило **аукцион** на оказание услуг с использованием вертолета Eurocopter AS350 В3, бортовой номер RA-07242. Этот вертолет (RA-07242) в августе 2013 года получил ГКУ «Управление гражданской защиты Ленинградской области». Тендер на проведение закупки был объявлен в декабре 2012 года, а его победителем стала компания ЗАО «Руссэйр».

Информацию об аукционе на официальном сайте госзакупок разместил областной Комитет по госзаказу. Предметом является организация и обеспечение полетов, оказание услуг по содержанию и авиационно-техническому обслуживанию воздушного судна, исходя из условий планируемого объема полетов 200 летных часов. Срок контракта – до 31 декабря 2014 года. Максимальная цена составляет 11,2 млн рублей. Итоги аукциона подведут 5 мая.

В услуги по содержанию и авиационно-техническому

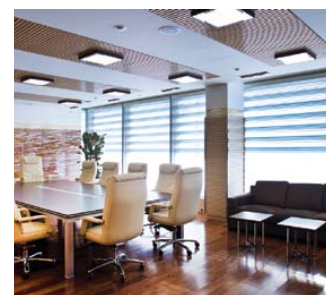
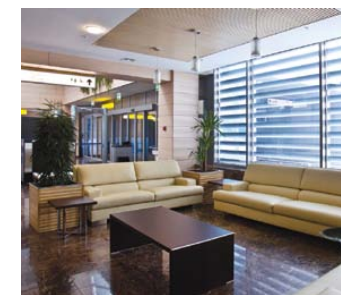
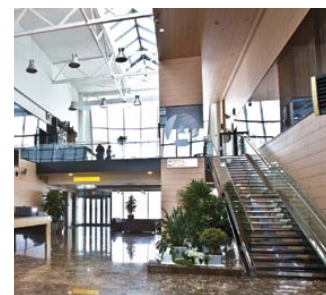
обслуживанию входит поддержание летной годности, организация летной работы, оперативное техническое обслуживание, периодическое техническое обслуживание, организация и выполнение внеплановых работ: текущий ремонт узлов и агрегатов и выполнение сервисных бюллетеней ВС, обеспечение необходимым летным и техническим составом.

Как следует из технического задания, вертолет будет использоваться для патрулирования лесов, мониторинга территории, воздушных съемок, тушения лесных пожаров и аварийно-спасательных работ. Для этого вертолет должен быть оборудован водосливным устройством на 1000 л и внешней электроприводной лебедкой.

Победитель конкурса будет осуществлять вылет по заявкам заказчика, вылет по срочной заявке должен состояться в течение 90 минут.



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

## «Лондон-Сити» хотят закрыть из-за нерентабельности

Аэропорт «Лондон-Сити», который используется преимущественно деловыми кругами и находится недалеко от финансового центра города, могут закрыть из-за низкой рентабельности, пишет Bloomberg со ссылкой на отчет New Economics Foundation.

Всего за прошлый год аэропорт принес бюджету £110 млн. Для сравнения, лондонский выставочный центр ExCeL, который находится недалеко от аэропорта, на берегу Темзы, принес почти в пять раз больше — £513 млн.

Пассажиропоток «Лондон-Сити» составляет всего около 2,4% от общей загрузки лондонских аэропортов, этот объем без труда примут другие терминалы, отмечают эксперты.

«Мы должны серьезно задуматься над логической составляющей расположения аэропорта на ценной земле в центре города, - говорит экономист NEF Элен Керсли. - Аэропорт «Лондон-Сити» взваливает тяжелый экологический и социальный груз на своих соседей».

«Лондон-Сити» был открыт в 1987 году и находится всего в 9,5 км от главного финансового района британской столицы, поэтому услугами аэропорта часто пользуются бизнесмены. Как подсчитали в NEF, средний доход типичного пассажира аэропорта составляет около £92 тыс., в то время как 40% местного населения не зарабатывает больше £20 тыс. в месяц.



*Бережливый уход*

### УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН  
ОБЪЕДИНЕННОЙ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ  
АССОЦИАЦИИ  
ДЕЛОВОЙ  
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



Russian United Business Aviation Association

МОСКВА. АЭРОПОРТ «ШЕРЕМЕТЬЕВО»

## В одном строю

Французская компания Dassault Aviation впервые в истории авиации организовала полет в строю делового самолета, беспилотного летательного аппарата (БПЛА) и истребителя. Уникальный совместный полет представители трех направлений деятельности компании — бизнес джет Falcon 7X, БПЛА nEUROn и истребитель Rafale совершили 12 апреля. Вся операция заняла 1 ч 50 мин и выполнялась над акваторией Средиземного моря.

Председатель и главный исполнительный директор Dassault Aviation Эрик Трапшье: «Данное достижение наглядно отражает наши возможности в сфере высоких технологий. Наши навыки в области создания боевых и гражданских самолетов взаимно дополняют друг друга, что позволяет нам проектировать исключительные самолеты, подходящие как вооруженным силам, так и операторам бизнес-джетов».

Организация такого совместного полета летательных аппаратов с абсолютно разными летно-техническими характеристиками очень непростая задача. Особенно, если нужно обеспечить управление полетом беспилотника рядом с четырьмя другими самолетами (включая два самолет, с которых производилась фотосъемка). Инженеры заранее провели расчеты и постарались учесть все детали, включая риск электромагнитной интерференции, возникающей при связи БПЛА со станцией наземного управления и системами коммуникации самолетов, аэродинамической турбулентности и т.д.

За 60 лет работы Dassault Aviation поставила заказчикам в 83 страны мира около 8 тыс. боевых и гражданских самолетов, которые налетали 28 млн. летных часов. Объем продаж Dassault Aviation в 2013 г. составил 4,59 млрд. евро.



# 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](http://www.jetexpo.ru)  
E-mail: [info@jetexpo.ru](mailto:info@jetexpo.ru)

## Bell поставит в Китай пять Bell-505

Bell Helicopter объявила о заключении контракта с китайской компанией Aerochine Aviation на поставку пяти Bell-505 Jet Ranger X. Подписание контракта состоялось по итогам проходившей в эти дни в Шанхае Азиатской Конференции и Выставке Деловой Авиации (АВАСЕ).

Bell-505 Jet Ranger X – легкий пятиместный вертолет с двигателем Turbomeca Arrius 2R, системой FADEC, крейсерской скоростью 232 км/ч, дальностью 667 км и полезной нагрузкой 1500 кг. Вертолет спроектирован исходя из приоритета обеспечения безопасности, эффективности и надежности, и, несомненно, обладает лучшей ценой в своем классе.

Aerochine Aviation является официальным представителем Bell Helicopter в Китае и приобретает вертолеты для дальнейшей продажи своим клиентам.

«Мы увидели большой интерес к Bell-505 в Китае», - сказал Крис Джаран, исполнительный директор Bell Helicopter в Китае. «Решение Aerochine Aviation о приобретении данной модели показывает проявление явного интереса потребителей к предстоящим поставкам Bell-505 Jet Ranger X».

«Этот вертолет обладает прекрасными характеристиками, и он очень востребован на рынке», - так прокомментировал эту новость Александр Евдокимов, генеральный директор Jet Transfer, официальный представитель Bell Helicopter в России и Украине. «Мы уже собрали внушительный портфель предварительных заказов, и наши российские клиенты с нетерпением ожидают начала поставок Bell-505 Jet Ranger X».

## Китайская компания приобретает 10 Grand Caravan EX

Компания Cessna Aircraft сообщила о крупном заказе на самолеты Cessna Caravan, которые будут использоваться в туристических целях в Китае. Это значительный успех компании по усилению своего присутствия на китайском рынке и в Азиатско-Тихоокеанском регионе в целом.

Заказчик – компания Reignwood Group – подтвердила заказ на десять самолетов Cessna Grand Caravan EX в модификации «Амфибия» для туристических полетов в юго-восточной части Китая. В марте 2014 года Администрация Гражданской Авиации Китая уже одобрила использование этих самолетов с установленными поплавками.

«Cessna Grand Caravan EX - невероятно надежный и многофункциональный самолет, как раз именно

такой, какой и нужен нашему заказчику», - сообщил Билл Харрис, вице-президент по продажам в странах Азии и Тихоокеанского региона. «Самолет может быть сконфигурирован под выполнение любых задач: аэротакси, VIP-перевозки, воздушный туризм; и он одинаково надежен как при работе с аэродромами, так и с использованием поплавков».

«С момента запуска Cessna Caravan в производство в далеком 1985 году, на сегодняшний день компания выпустила более 2200 Караванов!», - комментирует отличную новость Александр Евдокимов, представитель Cessna Aircraft в России и Казахстане, генеральный директор Jet Transfer. «И очередной успех компании Cessna еще раз доказывает, насколько востребован этот самолет на рынке в силу своей непревзойденной надежности, универсальности и эффективности».



## ACS подвела итоги года

Компания Air Charter Service продолжает публиковать рекордные результаты прошедшего финансового года. В 2013 году компания перевезла на частных самолетах более 230 000 человек. Это сообщение пришло вслед за результатами финансового года, судя по которым оборот ACS вырос на 14%.

За прошедшие двенадцать месяцев на рейсах компании ACS на различных типах воздушных судов, от вертолетов и бизнес-джетов до широкофюзеляжных лайнеров, летали от 1 до 500 и более пассажиров одновременно. Руан Кортни (Ruan Courtney), Управляющий Группы Компаний ACS, говорит: «Эта цифра впечатляет, особенно если учесть, что большинство наших рейсов совершается на небольших частных самолетах, которые способны вместить всего несколько человек и небольшой груз».

Кортни добавляет: «Нынешний год также начался очень позитивно, так как мы взяли в управление Embraer 170 авиакомпании Estonian Air и ATR 72 авиакомпании Avanti Air. Это должно помочь нам справиться с растущим спросом, особенно на групповые перевозки по Европе и не только. В частности, эта новость должна понравиться компаниям, предоставляющим услуги делового туризма и корпоративных мероприятий, а также спортивным командам и музыкальным группам, которые регулярно летают с нами».

В прошлом году компания ACS организовала почти 7 500 чартеров общей стоимостью больше 420 миллионов долларов США и, помимо впечатляющего числа пассажиров, перевезла больше 30 миллионов килограмм грузов.

## Invision Air пересмотрел бизнес-модель

Индийский бизнес-оператор Invision Air официально сообщил об отказе от ранее заказанных 12 самолетов Embraer Phenom (шесть Phenom 100 и шесть Phenom 300). Изначально базирующаяся в Мумбаи компания планировала создать парк самолетов, полностью состоящий из самолетов семейства Phenom. Однако в начале марта 2014 года бизнес-план оператора был пересмотрен, и менеджмент компании принял решение реализовывать иную модель, сфокусировавшись на управлении воздушными судами.

Контракт, подписанный еще в 2007 году, предполагал поставку 12 самолетов и опцион еще на шесть машин. Компания успела получить лишь четыре машины. Однако неустойчивое финансовое положение Invision Air и исследование спроса на услуги (компания планировала запустить программу авиатакси из небольших городов на юге Индии и выйти на рынок долевого владения) заставили компанию отказаться от ранее намеченных планов.



В компании заявили, что позиция Embraer их приятно удивила. «В Embraer с пониманием отнеслись к нашему финансовому положению и выразили надежду на сотрудничество в будущем», - прокомментировали в Invision Air. О более подробных деталях прекращения сотрудничества, так же как и о штрафных санкциях, в компаниях не распространяются.

Напомним, что Invision Air в 2012 году запустила и новую программу долевого владения — JetCard. Основой новой рекламной кампании оператора стал слоган: частный самолет по цене машины марки Mercedes. Invision Air предлагала несколько вариантов Jet Card: 25-часовая программа носит название Silver, 50-часовая программа — Gold и 100-часовая — Platinum. Купив членство в JetCard, клиент мог рассчитывать на определенное количество перелетов. О стоимости конкретных программ в компании не сообщали, говоря лишь о том, что стоимость пакетов считается исходя из средней стоимости летного часа (\$ 3220). Однако существует ряд скидок, которые обсуждаются с клиентами в индивидуальном порядке. Менеджмент Invision Air очень рассчитывал на то, что основными клиентами их новой программы станут бизнесмены среднего уровня, ведущие бизнес внутри страны. Перегруженность аэропортов, отсутствие прямого сообщения с некоторыми отдаленными регионами — все это козыри Invision Air, которые они и хотели активно использовать в своем бизнесе.

В настоящее время, помимо управления воздушными судами, Invision Air планирует выйти и на рынок регулярных перевозок в штате Махараштра. В ноябре компания планирует начать эксплуатацию двух 19-ти местных самолетов, впрочем, модель самолета в компании не указывают. Недоступны для комментариев и руководители компании, а сайт и вовсе отключен.

## Minsheng покупает 70 бизнес-джетов

Первый рабочий день на AVACE-2014 ознаменовался подписанием крупных контрактов на поставку с участием китайской Minsheng Financial Leasing. У Bombardier лизинговая компания заказала 10 Challenger 350, а у Gulfstream 60 бизнес-джетов (твердый заказ и опцион) из всей производственной линейки - G280, G450, G550, G650.

Оба эти заказа впервые «засветились» в конце прошлого года, но тогда китайская лизинговая компания подписала предварительные соглашения с производителями на эти самолеты. А местом официального заказа выбрана азиатская выставка деловой авиации. За десять самолетов Challenger 350 канадский производитель получит \$ 259 млн., а Gulfstream не разглашает сумму сделки, но сообщает, что этот заказ является самым крупным в истории производителя.

По словам Джонни Лау, вице-президента подразделения авиационного лизинга Minsheng Financial Leasing, компания имеет давнее и успешное сотрудничество с Gulfstream. «В бизнес-джетах Gulfstream сочетается надежность, производительность, комфорт и эффективность. Кроме того, высокие стандарты поддержки компании Gulfstream стали одной из основных причин нашего решения, чтобы заключить это соглашение».

Напомним, что первый серийный Challenger 350 присоединился к летным тестам 27 декабря 2013 года. Новый бизнес-джет получил новые более мощные двигатели Honeywell HTF7350, каждый из которых имеет тягу 7323 фунтов. Внешне новый самолет можно отличить по пассажирским иллюминаторам, которые стали больше, и новым, «скошенным» законцовкам крыльев. Расчетная дальность Challenger 350 с восемью пассажирами на скорости 0,8 Маха составляет 3200 морских миль (5926 км).

## Minsheng International Jet в марте увеличила парк на пять новых самолетов

Minsheng International Jet, новый бизнес-оператор корпорации Minsheng Financial Leasing, продолжает активно увеличивать парк воздушных судов. В марте 2014 года компания получила в управление сразу пять новых воздушных судов – Dassault Falcon, два Gulfstream G280 и два Embraer Lineage 1000. Выступая на пресс-конференции в преддверии открывающейся 15 апреля в Шанхае выставки AVACE-2014, представители компании подтвердили свое намерение стать крупнейшим бизнес-оператором в Китае. А начиная с мая месяца Minsheng International Jet планирует пополнять парк двумя новыми бизнес-джетами и, таким образом, до конца года обойти главного конкурента на рынке - Deer Jet.

В компании не скрывают, что те ниши, в которых работает Minsheng International Jet – долевое владение и управление воздушными судами – в настоящий момент уже практически освоены, и сейчас оператор

стремится развивать чартерные перевозки внутри страны. В материнской Minsheng Financial Leasing аккуратно дают понять, что разговоры о создании совместного предприятия с ключевыми бизнес-операторами преждевременны, и компания будет осваивать китайский рынок самостоятельно. А именно на партнерство с крупным китайским игроком в свое время рассчитывали многие компании, включая NetJets и VistaJet.

Проект Minsheng International Jet был запущен в прошлом году, после того как Minsheng Financial Leasing завершила сделку по приобретению китайского оператора CITIC General Aviation вместе с его небольшим флотом, состоящим из Dassault Falcon 900DX, 2000 и 7X. Это и дало «зеленый свет» для выхода на рынок бизнес-перевозок, который компания анонсировала на AVACE-2013.





## EC145 T2 сертифицирован EASA

Airbus Helicopters сообщает о получении европейского сертификата типа EASA (European Aviation Safety Agency) на обновленную версию двухдвигательного вертолета EC145T2. В настоящее время в серийном производстве находятся около 20 EC145 T2, а всего производитель имеет заказы на более чем 100 машин в различных конфигурациях, наряду с 15 вертолетами, предназначенными для немецкой армии (EC645 T2). Ближайшие заказы производитель принимает уже на конец 2015 года. Ожидается, что первый вертолет будет поставлен заказчику в третьем квартале 2014 года.

4-тонный двухмоторный вертолет EC145T2 был представлен на выставке Heli-Expo-2011 в качестве модели для служб экстренной медицинской эвакуации и

поиска и спасения, а также для корпоративных перевозок.

Основными отличиями новой модификации от базового EC145 считаются цельная ударопрочная хвостовая балка, полностью выполненная из композитных материалов, и хвостовой винт типа «фенестрон», защищающий лопасти от порывов ветра, попадания в провода ЛЭП и деревья, а также оборудование для ночных полетов. В комплект авионики входят 4-канальный автопилот и три широкоформатных LCD-дисплея. Вертолет считается самым бесшумным в классе. Базовая стоимость модели составляет 6 млн. евро.

По состоянию на март 2014 года в мире эксплуатируется 604 вертолета EC145, из них 111 – в Европе.



**( 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

## СААС сертифицировала Sikorsky S-76D

Sikorsky Aircraft получила сертификат типа на свой модернизированный вертолет S-76D от авиационных властей Китая (Civil Aviation Administration of China – СААС), что позволяет ей начать поставки коммерческих вертолетов для китайских клиентов. Первый заказчик из Китая – Yunnan Jingcheng Group, заказавший S-76D еще в 2012 году, получит машины в ближайшее время (май 2014 года). Сейчас Yunnan Jingcheng Group уже эксплуатирует продукцию Sikorsky – в парке оператора есть вертолет S-92 (вторая машина поступит в ноябре 2015 года) для корпоративных и VIP перевозок. Всего же в Китае в настоящее время летает более 30-ти вертолетов семейства S-76.



«Сегодняшнее одобрение китайскими авиационными властями является важной вехой в 30-летней истории сотрудничества нашей компании с Китаем. Мы уверены, что за первыми поставками этих вертолетов последует множество заказов на S-76 и S-92, как это обычно и происходит на других, более традиционных для частной авиации рынках. Надеемся, что наше сотрудничество с новыми заказчиками окажется долговременным», - комментируют в Sikorsky Aircraft.

S-76D — самая новая модификация семейства вертолетов S-76, первые поставки которых начались еще в 1979 г. Новый вариант имеет максимальный взлетный вес 5300 кг. Главными его отличиями от предыдущих модификаций семейства являются новые двигатели Pratt & Whitney Canada PW210S, интегрированный комплекс авионики Thales TopDeck и композитные лопасти несущего винта.

Базовая версия S-76D была сертифицирована Федеральной авиационной администрацией США в октябре 2012 г. Вертолет имеет в составе оборудования системы мониторинга технического состояния и активного контроля вибрации. S-76D оборудован двумя двигателями PW210S (по 1050 л.с.) со двоякой системой FADEC, обеспечивающими дальность полета до 818 км на максимальной крейсерской скорости 287 км/ч. Роторы могут оснащаться (опция) противобледенительной системой RIPS, открывающей возможности для всепогодной эксплуатации.

Стоимость базовой версии Sikorsky S-76D в США составляет \$12 млн.

## VIP Gate to Moscow



  
**AVCOM-Domodovo**  
**Business Aviation Center**

## Dassault изготовил 250-й Falcon 7X

Программа Falcon 7X достигла очередного важного этапа – был изготовлен 250-й самолет этого типа. Окончательная сборка бизнес-джета началась в начале этого года, а первый полет совершен в начале марта. Юбилейный самолета в июне перелетит в центр комплектации в Литл-Роке, штат Арканзас, а передан заказчику до конца 2014 года.

«Эта веха является свидетельством выдающегося признания, которое получил Falcon 7X в деловой авиации», - говорит Эрик Траппье, председатель и главный исполнительный директор Dassault Aviation. «Благодаря горячей поддержке у клиентов, Falcon 7X стал нашим самым быстро продаваемым бизнес-джетом».

В настоящее время в 34 странах мира эксплуатируется в общей сложности 216 самолетов Falcon 7X. С момента ввода в строй в 2007 году флот бизнес-джетов этого типа налетал более 250 000 часов. 200-й Falcon 7X сошел с конвейера в июне 2012 года.

Популярностью Falcon 7X обязан беспрецедентной гибкости, операционной экономике и передовым технологиям. 7X стал первым самолетом деловой авиации, полностью спроектированным с использованием цифровых технологий, и первым, оснащенным цифровой системой управления полетом. Наряду с межконтинентальной дальностью и высокой скоростью полета, он также имеет непревзойденные взлетно-посадочные характеристики, позволяющие летать в сложные аэропорты.

7X потребляет на 15-30% меньше топлива, чем конкуренты, значительно снижая операционные расходы. А благодаря трем двигателям может летать по более коротким маршрутам над водой, экономя драгоценное время и деньги на дальних трансатлантических перелетах.

Falcon 7X имеет посадочную скорость в 104 узла (192 км/ч) и пробег всего 2070 футов (631 м).



## 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.



## Embraer увеличил темп поставок

Бразильский производитель Embraer подвел производственные итоги первого квартала 2014 года. В соответствии с ними заказчикам было передано 34 самолета, из которых 20 – это бизнес-джеты.

В течение первого квартала 2014 года Embraer поставил заказчикам три Phenom 100, 14 Phenom 300, два Legacy 650 и один Lineage 1000.



В прошлом году в первом квартале компания смогла выпустить только 12 деловых самолетов (пять Phenom 100, три Phenom 300 и четыре Legacy 650), как и в 2012 году.

Напомним, что по итогам 2013 года Embraer передал заказчикам в общей сложности 119 бизнес-джетов, при этом 53 самолета – в четвертом квартале. Всего же за 2013 год Embraer поставил 90 легких самолетов и 29 самолетов с большой кабиной.

На 31 марта 2014 года портфель заказов производителя составил \$ 19,2 млрд., увеличившись на \$ 1 млрд. с 31 декабря 2013.

## Pilatus активно готовится к старту продаж PC-24

Pilatus Aircraft продолжает активно готовиться к началу официальных продаж своего первого бизнес-джета PC-24, которые начнутся в следующем месяце в рамках ежегодной выставки EBACE-2014. 14 апреля 2014 года производитель назвал новых официальных представителей по продажам в Канаде, Мексике и странах Восточной Европы.

Продажами PC-24 в Канаде займется Pilatus Centre Canada, который с 1997 года активно продает на рынке турбовинтовые PC-12 и имеет собственный сервисный центр. Аналогичная ситуация и с мексиканским независимым представителем Pilatus Center de Mexico, который является уполномоченным центром продаж Pilatus Aircraft с 2002 года.

В Восточной Европе, а именно в странах Балтии и Польши, продажами PC-24 займется польская компания J.V. Investments Ltd, которая является партнером швейцарского авиапроизводителя с 2010 года. А отвечать за продажи и сервисное обслуживание бизнес-джета в Чешской Республике, Словакии, Венгрии, Словении, Хорватии, Сербии, Черногории, Македонии, Боснии и Герцеговине, Косово и Албании будет официальный дилер Pilatus – чешский провайдер OK Business Aircraft.

Ранее Pilatus Aircraft объявил о назначении 10-ти центров продаж и технического обслуживания нового бизнес-джета. Объекты будут расположены в Северной и Южной Америке, Австралии, Африке и в Европе. Компания также продолжает переговоры с другими провайдерами, чтобы охватить своей сетью большую часть мира. Ожидается, что в ближайшее время новые партнеры производителя появятся еще в нескольких местах.

Напомним, что впервые новый PC-24 был продемонстрирован на выставке EBACE-2013. Изначально PC-24 будет предлагаться заказчикам в трех вариантах: VIP (6-8 пассажиров), для местных авиалиний (до 10 пассажиров) и в качестве самолета для медицинской эвакуации. В будущем линейка модификаций будет увеличена. Согласно расчетным данным, новый PC-24 будет иметь максимальную скорость в 787 км/ч, а максимальная дальность полета с четырьмя пассажирами составит 3610 км. Однако самыми главными козырями PC-24 должны стать уникальные взлетно-посадочные характеристики и универсальность применения.

Первый прототип PC-24 должен совершить свой первый полет в конце 2014 года. В программе летных испытаний будут принимать участие три машины, а сертификация и первые поставки планируются в 2017 году. Стоимость нового самолета будет составлять около \$ 8,9 млн.



## Legacy 500 обслуживают в Китае

Embraer Executive Jets и гонконгский провайдер услуг бизнес-авиации Metrojet в рамках Шанхайской выставки AVACE-2014 подписали соглашение о создании сервисного центра по обслуживанию самолетов Legacy 500 на базе центра ТОиР Metrojet. Ранее, в 2011 году было подписано аналогичное соглашение между компаниями для других бизнес-джетов бразильского авиапроизводителя: Lineage 1000, Legacy 600/650.

Сейчас Metrojet имеет сертификаты Part 145, выданные авиационными властями Бермуд, Каймановых островов, Тайланда, Китая и Канады. Эти одобрения позволяют Metrojet выполнять технические работы на самолетах различных типов, включая Gulfstream G150/G200/GIV/GV, Embraer EMB-135/145 (Legacy 650), Dassault Falcon серии 900 и Hawker Beechcraft серии 800.

Компания Metrojet начала работать на рынке в 2005 году. Она входит в холдинг Kadoorie Group и параллельно является частью Hong Kong Aviation Group. Metrojet базируется в Hong Kong International Airport. Помимо услуг по выполнению чартерных рейсов компания владеет собственным FBO в аэропорту и станцией технического обслуживания. Также перевозчик активно работает на рынке долевого владения. В оперативном управлении Metrojet находятся более 30-ти самолетов, преимущественно китайских владельцев, включая Embraer Legacy 650 и Lineage 1000.

Как ранее сообщал BizavNews, 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.

## Citation XLS+ получает китайское одобрение

Компания Cessna Aircraft сообщает о получении сертификата типа на самолет Citation XLS+, выданного китайскими авиационными властями (Civil Aviation Administration of China). По словам Билла Харисса, вице-президента компании по продажам в азиатско-тихоокеанском регионе, уже до конца 2014 года в рамках подписанных ранее договоров китайские заказчики получат свои первые машины.

Получение сертификата стало финальным шагом реализации совместного проекта Cessna Aircraft и AVIC Aircraft (Zhuhai) Co., Ltd. по производству Citation XLS+ (на производственных мощностях AVIC Aircraft, прим. BizavNews), предназначенных исключительно для китайских заказчиков. Большая часть работ по созданию совместного предприятия уже завершена, а «зеленый свет» на производство бизнес-



джетов, как ожидается, будет получен от Министерства торговли Китая летом 2014 года.

В рамках СП (Cessna – Avic Aircraft (Zhuhai)) Cessna Aircraft обеспечит совместное предприятие основными компонентами самолетов, а окончательная сборка будет осуществляться в городе Чжухай.

«Новая компания на производственных мощностях в Чжухай также займется и покраской воздушных судов, установкой интерьеров, наладкой дополнительного оборудования, летных испытаний перед передачей заказчику и доставкой самолетов Citation XLS+. Первоначально сборка бизнес-джетов будет осуществляться исключительно для китайских клиентов, однако в будущем география продаж, возможно, увеличится», - комментируют представители компаний.

Совместное предприятие будет управляться членами совета от Cessna и China Aviation Industry General Aircraft - CAIGA (основные инвесторы Avic Aircraft (Zhuhai)). Cessna назначит генерального менеджера, а CAIGA - заместителя генерального директора компании.

Бизнес-джет Citation XLS+, запущенный в эксплуатацию в 2006 году, является эволюцией Citation XLS. Салон самолета полностью переоборудован и стал еще более соответствовать представительскому классу таких самолетов как Sovereign и Citation X.

В настоящее время Cessna Aircraft поставила более 120 самолетов Citation XLS+. А всего с начала выпуска самолетов семейства Citation XLS (модель 560 XL) было поставлено свыше 600 машин.

## NetJets близок к приходу в Китай

Долевой оператор NetJets не планирует корректировать свои планы по выходу на китайский рынок. Об этом было заявлено представителями компании на открывшейся 15 апреля шанхайской выставке АВАСЕ-2014. Несмотря на то, что китайское свидетельство эксплуатанта в настоящее время еще не получено, в NetJets полны оптимизма.

Генеральный директор NetJets Джордан Ханселл озвучил окончательные сроки получения долгожданного сертификата. Это произойдет не позднее августа текущего года. Ранее назывались сроки конец 2013 года – первый квартал 2014 года, однако в силу разногласий по распределению долей в будущем СП процесс немного растянулся.

В преддверии получения китайского сертификата эксплуатанта американская компания перебазировала в Поднебесную два своих самолета. Для начала оператор попытается предложить китайским клиентам чартерные услуги на двух Hawker 800XP. Компания, названная NetJets China Business Aviation Ltd., будет базироваться в Чжухай, а ее основной бизнес-моделью станет предоставление услуг по долевному владению частными самолетами.

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

## Airbus представил новую версию бизнес-джета ACJ319

Airbus показал новую версию бизнес-джета ACJ319 Elegance. ACJ319 Elegance представляет собой салон традиционного ACJ319, организованный по модульному принципу. Заказчикам предлагаются на выбор готовые модули для оформления гостиной, рабочего кабинета, столовой и переговорной комнат. Кроме того, данная компоновка также предусматривает установку ванной комнаты и кухни в передней секции фюзеляжа и спальни со встроенной душевой в задней секции. Такая модульная система позволяет упростить и ускорить процесс выбора и установки интерьера. Кроме того, все модули являются взаимозаменяемыми, что в будущем позволит легко менять варианты оформления салона самолета.

«Отличительной особенностью деловых самолетов Airbus всегда являлся непревзойденный уровень комфорта на борту и возможность воплотить любую мечту», - отмечает Джон Лихи, исполнительный коммерческий директор Airbus. «С ACJ319 Elegance процесс создания салона своей мечты становится еще более простым и быстрым. Мы предлагаем широчайший выбор опций и модулей для оформления салона, так что каждый сможет найти себе что-то по душе».

ACJ319 является самой популярной моделью в семействе деловых узкофюзеляжных лайнеров Airbus. Запуск нового продукта предоставит заказчикам еще большую гибкость и возможность выбора между версией Elegance и полностью кастомизированным салоном ACJ319. Концепция ACJ319 Elegance была разработана компанией Airbus Corporate Jet Centre



(ACJC), дочерней структурой Airbus, расположенной в Тулузе. Эта компания займется также и установкой «под ключ» данного салона.

Airbus производит самые современные семейства деловых самолетов вместимостью от 19 до более 100 кресел. В общей сложности Airbus продал свыше 170 деловых лайнеров, которые летают на всех континентах, включая Антарктиду. Среди заказчиков этих лайнеров правительства, государственные структуры, крупные корпорации и частные лица. В 2013 году Airbus передал заказчикам всего шесть деловых самолетов (один ACJ318, четыре ACJ319 и один ACJ321) против девяти годом ранее и 14-ти в 2011 году. В денежном эквиваленте новые самолеты «обошлись» заказчикам в \$ 510 млн.

## Тесты Latitude идут полным ходом

В рамках выставки AVACE-2014 старший вице-президент подразделения бизнес-джетов Textron Aviation Крис Херн рассказал журналистам о ходе программы летных испытаний нового бизнес-джета Cessna Citation Latitude. С момента первого полета в середине февраля 2014 года прототип суммарно налетал 65 часов, выполнив около 30 рейсов. В рамках летной программы самолет достиг ранее заявленной высоты в 45 000 футов и максимальной скорости в Mach 0,80. Уже до конца апреля будут произведены тесты на сваливание, взлет и посадка в сложных метеословиях, продолжатся и испытания на земле. Также уже в течение двух недель в воздух поднимется второй летный экземпляр Citation Latitude. На прошлой неделе прототип получил фирменную окраску.

Citation Latitude стал очередной новой разработкой Cessna, в которой компания использовала «антикризисный» подход к проектированию. Latitude достались некоторые узлы крыла, кормовая секция и двигатели P&WC PW306D от 12-местного Citation Sovereign+. При этом фюзеляж растянут и салон является на данный момент самым широким среди самолетов Cessna, причем по всей длине, а она превышает 21 фут, пассажир может встать в полный рост. Citation Latitude сочетает в себе полезную нагрузку, скорость и дальность полета, соответствующие требованиям клиентов, с уникальными возможностями салона. И это при том, что цена его составляет \$ 16,25 млн. Самолет имеет экипаж из двух человек и вмещает девять пассажиров. Максимальная высота полета составляет 45000 футов (13716 м), а максимальная крейсерская скорость – 440 узлов (815 км/час). Набор высоты до 43000 футов (13106 м) занимает всего 23 минуты. С дальностью полета 2500 морских миль, Latitude попадает в промежуток между Sovereign+ (3000 миль) и Citation XLS+ (1722 миль).

## Осталась вера только в китайский рынок

В рамках выставки AVACE-2014 дочерняя компания по производству деловых самолетов американского производителя Boeing – Boeing Business Jets – провела пресс-конференцию для журналистов. Выступая на ней, президент компании Стив Тейлор рассказал представителям СМИ о работе компании в Китае в прошлом году.

Согласно заявлениям Тейлора, именно на Китай в прошлом году пришлось большинство поставок, как новых джетов, так и самолетов с вторичного рынка. И хотя темпы уже не столь впечатляющие, как, например, три года назад, в ВВJ рассчитывают, что китайский рынок останется одним из главных для компании.

«Китай продолжает оставаться сильным рынком для всех производителей, благодаря активному выходу китайской экономики на новые международные рынки. Наша линейка деловых лайнеров является оптимальным бизнес-инструментом, сочетающим в себе прекрасные технические возможности и комфорт, которые особо ценят наши китайские партнеры. В 2013 году заказчики из Поднебесной получили два новых бизнес-джета и три с вторичного рынка, также в настоящее время в центрах комплектации интерьеров находятся еще три самолета, включая первый китайский ВВJ2», - прокомментировал г-н Тейлор.

Цифры, приведенные главой ВВJ, действительно весьма неплохие, особенно на фоне производствен-

ных результатов прошлого года. Тогда производитель поставил заказчикам лишь семь воздушных судов (пять ВВJ и два ВВJ2), что в денежном эквиваленте составило \$ 340,5 млн. По итогам 2012 года Boeing Business Jets передал заказчикам 12 полностью оборудованных и готовых к эксплуатации самолетов ВВJ, и еще 12 «зеленых» бизнес-джетов были отправлены в центры комплектации интерьеров, включая восемь самолетов ВВJ 747-8. Тогда Президент компании Стив Тейлор, комментируя итоги года, назвал успехи компании потрясающими и сообщил, что общая сумма поставок, осуществленных компанией в 2012 году, составила более 3 миллиардов долларов.

Г-н Тейлор также привел и статистику заказанных и поставленных самолетов. Согласно этим данным в настоящее время ВВJ имеет лишь 21 заказ.

В ВВJ очень надеются на изменение ситуации с выходом на рынок самолетов семейства ВВJ MAX. Пока же, пожалуй, самым важным событием для производителя в ушедшем году стала первая поставка нового ВВJ787 Dreamliner. Всего компания имеет в портфеле 14 заказов на Dreamliner (три самолета поставлены). Однако аналитики весьма скептически относятся к судьбе самолета в будущем. А вот судьба ВВJ747-8 практически решена. Даже несмотря на то, что в 2014 году стартовый клиент получит свой первый, полностью укомплектованный лайнер, видимо серия в восемь машин, которая уже передана в «зеленом» варианте заказчиком, на этом и закончится.

	737	ВВJ	ВВJ MAX	757	767	777	787	747-400	747-8	ИТОГО
<b>Чистые Заказы</b>	11	159	1	5	8	6	14	3	9	<b>216</b>
<b>Поставки</b>	11	152	0	5	8	5	3	3	8	<b>195</b>

## Global Jet Concept получила новый Falcon 7X

Компания Global Jet Concept вновь подтверждает репутацию одного из самых динамично развивающихся операторов в Европе. На прошлой неделе компания получила очередной самолет. Им стал Dassault Falcon 7X, который был доставлен Global Jet Concept с завода производителя. 13-местный Falcon 7X будет базироваться в Париже и странах Бенелюкса.

«Будучи настоящим межконтинентальным бизнес-джетом, Falcon 7X является самым дальнобойным среди семейства Falcon. Он стал воплощением элегантности, красоты, простора, комфорта и безопасности, которую обеспечивают три двигателя. Возможность полета на большие расстояния учтены и внутри самолета: сохраняя солидную высоту и ширину семейства Falcon, салон стал длиннее. Это означает, что теперь в нем больше пространства, чтобы расположиться для работы и отдыха, расслабиться в мягкой тишине, позабыв о коммерческих авиалиниях и погоде. Новая система регулирования микроклимата, усовершенствованная акустика, в дополнение к новым летным характеристикам являются новым видением удобства и комфорта пассажиров компании Dassault», - прокомментировали BizavNews в компании.

Интерьер самолета разработан дизайн студией BMW Group DesignworksUSA. Дизайн салона ориентирован на комфорт пассажиров с расчетом на многочасовой беспосадочный перелет. Самолет оборудован климатической системой, поддерживающей постоянную температуру и влажность по всей длине салона, системой звукоизоляции, которая снижает шумы и вибрации до минимума. Новый бизнес-джет оснащен современным оборудованием, необходимым пассажирам во время полета: спутниковой связью Satcom, WiFi, iPod, DVD- проигрывателями, LCD мониторами и системой Airshow.



Также в носовой части бизнес-джета находится просторная кухня, зона отдыха экипажа и туалет. Хвостовая часть салона вмещает еще один туалет для пассажиров, гардеробную и багажное отделение, доступное во время полета.

Global Jet Concept была основана в 1999 году Майком Савари. За 15 лет работы компания приобрела внушительный опыт в управлении частными самолетами и в организации коммерческих перевозок, и стала одной из крупнейших европейских авиа-

компаний бизнес-авиации. Головные офисы Global Jet Concept находятся в Женеве и в Люксембурге, а представительства располагаются в Париже, Монако, Вене, Пекине и Москве. На сегодняшний день под управлением Global Jet Concept находится более 60 самолетов, что делает компанию одним из крупнейших игроков на рынке. Напомним, что воздушный парк перевозчика состоит как из собственных воздушных судов, так и из самолетов частных владельцев, находящихся в управлении Global Jet Concept.



## Deer Jet увеличит количество FBO в Китае

Китайский провайдер услуг бизнес-авиации Deer Jet планирует уже до конца года удвоить количество собственных FBO на материковом Китае. Сейчас компания владеет четырьмя из шести комплексов в стране, которых катастрофически не хватает. В грядущем расширении Deer Jet рассчитывает как на собственные инвестсредства, так и рассматривает возможность создания совместных предприятий.

На шанхайской выставке АВАСЕ-2014 представители Deer Jet рассказали о желании, прежде всего, обустроить столичный аэропорт. Как комментирует вице-президент компании Пэн Чжан, авиационные власти страны охотно рассматривают инициативы компании, и сейчас время на согласование проектов минимально. «В настоящее время мы ведем ряд стратегических переговоров с администрацией

крупнейших китайских аэропортов и видим заинтересованность в наших предложениях. Постепенная либерализация рынка уже дает свои плоды. В стране острая нехватка специализированных комплексов по обслуживанию рейсов деловой авиации, и мы рассчитываем исправить эту ситуацию. В следующем месяце мы надеемся получить разрешение на модернизацию комплекса в Пекине, который использовался для обслуживания VIP-клиентов на Олимпиаде в 2008 году, но здесь будет лишь модернизация. А уже к лету мы собираемся анонсировать и начать строительство совершенно нового FBO в Пекинском аэропорту. Растущий бизнес-трафик в столичном аэропорту позволяет нам надеяться на хорошую заполняемость обоих объектов», - комментирует г-н Чжан. Об остальных проектах компания планирует сообщить в середине мая, при этом будут

названы не только города, но также партнеры и стоимость проектов.

За прошедший год Deer Jet существенно расширила свое присутствие за пределами страны. В прошлом году совместно с Jetex Flight Support был открыт FBO в Dubai World Central Airport. За 2013 год Deer Jet выполнил более 200 рейсов в страны Ближнего Востока. Также в прошлом году Deer Jet и американская компания Starbase Jet подписали соглашение о партнерстве, в рамках которого Deer Jet получает возможность доступа на американский рынок бизнес-перевозок. В соответствии с достигнутыми договоренностями, китайский оператор отдает американскому оператору часть воздушных судов под управление с возможностью осуществлять внутренние перелеты по США, а также в Канаду и Мексику.

В настоящее время Deer Jet (Beijing Capital Airlines Co.), базирующийся в Пекине, является крупнейшим оператором в Китае со смешанным парком воздушных судов от BBJ/ACJ до Gulfstream G200 и Hawker 800XP (парк из 62 бизнес-джетов). Deer Jet предоставляет обширный спектр услуг – от чартерных авиаперевозок до оперативного управления воздушными судами, наземной эксплуатации, технического обслуживания и ремонта, разработки различных вариантов приобретения и лизинга самолетов. Недавно Deer Jet стала первым в Китае поставщиком услуг, предлагающим программы долевого владения и таймшера. FBO компании расположены в Пекине (Beijing), Шэньчжэне (Shenzhen), Хайкоу (Haikou) и Санье (Sanya). В данный момент компания расширяет эту сеть и в скором времени планирует открыть еще два филиала. Пекинский филиал – первая и единственная в Китае служба технического обслуживания, текущего и капитального ремонта (MRO) самолетов Gulfstream.



## Аэродром КАПО хотят превратить в полигон для бизнес-авиации

Деловую авиацию Татарстана хотят разместить в аэродроме КАПО, реконструировать который власти пытаются на протяжении уже нескольких лет. Такие планы озвучил на заседании комитета Госсвета по экономике, инвестициям и предпринимательству 11 апреля первый замминистра транспорта РТ Инсаф Хайруллин. Как считают в минтрансе РТ, бизнесу будет удобно добираться оттуда до центра города, кроме того, аэропорт располагает большим количеством пустующих территорий. Участники рынка полагают, что вкладывать дополнительные средства в аэродром КАПО бессмысленно, потому что с потоком деловой авиации вполне справляется и аэропорт Казань.

От улицы Максимова, где находится КАПО, можно за 7 минут доехать до центра города, что может быть удобно бизнесменам, прилетающим в Казань, сказал Хайруллин. «Там есть взлетная полоса и территория



порядка 100 га, которую можно будет использовать как грузовой хаб и для развития деловой авиации. Работа с КАПО проводится, заинтересованность имеется», - рассказал он.

Председатель комитета Марат Галеев идею поддержал. «Потенциальные возможности есть, но там и работы много», - отметил он.

Отметим, что в настоящий момент основной поток деловой авиации в Татарстане приходится на международный аэропорт «Казань» (МАК). Свои идеи относительно аэропорта КАПО И. Хайруллин озвучил на фоне заявления об амбициозных планах по развитию МАКа. В частности, его пассажиропоток должен вырасти с 1,87 в 2013 г. до 5 млн пассажиров в год к 2020 г.

Аэродром КАПО («Борисоглебское») предназначен для проведения опытно-конструкторских, экспериментальных работ, испытаний авиационной продукции КАПО им. Горбунова и его транспортного обеспечения. В 2012 году взлетно-посадочная полоса аэродрома была реконструирована, на эти цели было потрачено около 2 млрд руб. Как ранее писали СМИ, до 2015 года в модернизацию аэропорта планировалось вложить еще столько же, средства должны быть выделены по ФЦП развития оборонно-промышленного комплекса.

Сейчас в Татарстане деловой авиацией занимается авиакомпания «Тулпар Эйр» (входит в ГК «Тулпар»), а также «Ак Барс Аэро». Последняя в конце марта создала отдельную «дочку» - компанию «Авиасервис» - для осуществления деловых перевозок, передав ей весь свой парк бизнес-авиации. На данный момент компания ожидает получения сертификата

эксплуатанта от Росавиации. В авиапарке «Ак Барс Аэро» для деловой авиации используются 4 Як-40, Dassault Falcon 7X, Diamond DA42NG, 6 Bombardier Challenger, а также вертолеты R-44. «Тулпар Эйр» летают на Як-40, Як-42, Challenger 300, Cessna 525 CitationJet и на вертолетах МИ-2, МИ-8, Eurocopter EC-135 и Robinson r44.

Исполнительный директор «Ак Барс Аэро» Васил Каюмов заявил РБК-Татарстан, что аэродром КАПО можно использовать для деловой авиации, но только как дополнительную точку базирования. «Это будет не огромный пассажирский терминал, а возможно временная конструкция», - предположил он и отметил, что аэропорт будет пригоден только для внутренних рейсов. По его мнению, это действительно удобно, когда бизнес может «из центра одного города вылететь и в центре другого приземлиться». Однако с учетом новых развязок, которые позволяют добраться до существующего аэропорта за 25 минут, вопрос дополнительной площадки, по мнению Каюмова, стоит уже не столь остро.

Председатель совета директоров авиакомпании «Тулпар Эйр» Азат Хаким на идею смотрит скептически. «Я считаю, что аэродром КАПО вообще не подходит для деловой авиации, - заявил он РБК-Татарстан. - То оборудование, которое стоит в казанском аэропорту, КАПО никогда и не снилось». Чтобы оборудовать его соответствующим образом, придется вложить сотни миллионов, считает он. А. Хаким считает, что для умеренного объема перевозок деловой авиации вполне достаточно уже существующих аэропортов и вкладывать средства в КАПО не имеет смысла.

Источник: РБК

## Рынок авиационного персонала набирает обороты

«Авиа-Успех» – ведущая российская компания, предоставляющая услуги по подбору персонала в авиационном секторе России и стран зарубежья, сумела существенно увеличить производственные показатели работы в прошлом году, который стал для нее еще и юбилейным. Как рассказал BizavNews директор «Авиа-Успех» Алексей Саблин, в прошлом году компания смогла выйти на новый уровень бизнеса, увеличивая портфолио предлагаемых услуг. «Безусловно, главным сегментом нашего бизнеса остается кадровое агентство. За минувший год мы смогли увеличить нашу базу до 80000 соискателей, а количество обращений увеличилось на рекордные 43%. За 2013 год компанией закрыто более 150 проектов в сфере подбора авиационных кадров и консалтинговых услуг. При этом повторные обращения со стороны клиентов составили 35% от общего числа заказов», - комментирует г-н Саблин.

В 2013 году компания наблюдала основной поток соискателей именно в сегменте деловой авиации. Основные направления – подбор летных экипажей и авиационных специалистов, напрямую повлияли на рост клиентской базы и выручки компании. Как особо отметил г-н Саблин, несмотря на значительное увеличение количества запросов со стороны работодателей на подбор персонала, выросла и сложность закрытия вакансий. Это связано с нарастающим дефицитом уникальных специалистов.

В середине прошлого года владельцы компании приняли решение о создании сильной и профессиональной команды, которая будет полностью охватывать весь спектр мероприятий в вопросах оказания консультационных услуг, связанных с покупкой самолетов «под ключ», а также по маркетингу и продажам самолетов. Благодаря тесному взаимодействию с производителями, операторами и собственниками

воздушных судов, специалисты компании могут подобрать оптимальный вариант в кратчайшие сроки. «Это решение было принято в связи с многочисленными обращениями наших клиентов о помощи в том или ином вопросе. Нам доверяют, а это значит, что мы должны подстраиваться под текущую рыночную ситуацию», - говорит Алексей Саблин.

«Нам приходилось принимать участие в целом ряде серьезных тендеров, и благодаря стремлению и профессионализму мы заключили много контрактов, как с международными, так и российскими компаниями, и приобрели надежных партнеров, чем мы очень гордимся. В планах компании – стремление к максимально комплексному удовлетворению потребностей и запросов наших клиентов, создание наиболее длительных деловых и партнерских отно-

шений, а также расширение компании, эффективная организация кадрового авиационного рынка и развитие новых перспективных направлений деятельности», - резюмирует г-н Саблин.

Компания Авиа-Успех основана в 2008 году и успешно работает на рынке гражданской и деловой авиации в области поиска и подбора персонала, а также оказывает услуги по продаже и приобретению воздушных судов и авиационному консалтингу. Клиентами компании являются частные владельцы воздушных судов, крупные холдинги, аэропорты, авиакомпании, компании гражданской и бизнес-авиации, аэроклубы, финансовые учреждения, крупные предприятия промышленности и деловых услуг, международные экспедиторские компании, а также представители других сфер бизнеса.



## Аэросоюз выходит на рынок инфраструктурного девелопмента

Вертолетная компания «Аэросоюз», работающая на рынке гражданской авиации более 10 лет, выходит на рынок инфраструктурного девелопмента. Специалисты компании оценивают объем рынка девелопмента вертолетных центров в 1,5-2 млрд рублей в год.

ВК «Аэросоюз» сегодня не просто готова строить вертолетные центры в рамках собственной сети, но и создавать их на заказ, в рамках коттеджных поселков, туристических объектов, спортивно-развлекательных комплексов. В компании разработаны два универсальных решения, которые легко вписываются в любой девелоперский проект. При наличии вертолетного центра спортивно-развлекательные тематические парки, которых сегодня создается довольно много, в том числе и на большом удалении от Москвы, удаленные коттеджные поселки, гостиничные объекты становятся доступнее. Стоимость вертолетного центра «под ключ», включая необходимое оборудование, составляет от 30 млн до 42 млн рублей.

«В зависимости от расположения, окупаемость подобного центра составляет от 4 до 7 лет», - говорит Президент ВК «Аэросоюз» Александр Климчук. «Мы готовы сами заниматься операционной деятельностью на подобных проектах, или же наш заказчик может привлечь своего собственного оператора, но при этом, разумеется, мы не можем гарантировать обозначенных сроков окупаемости».

ВК «Аэросоюз» является на данный момент единственной сетевой компанией в РФ. Филиалы компании (как отделения, так и франчайзинговые подразделения) работают в 10 регионах России. В 2011 году компания, совместно с министерством Транспорта Московской области, начала развивать сеть вертолетных центров в Подмоскovie: 10 ВЦ на пересечении



вылетных магистралей и МКАДа, 15 – на пересечении вылетных магистралей и ЦКАДа, 25 между МКАДом и ЦКАДом.

Согласно данной программе, 2 вертолетных центра на МКАДе и 1 на ЦКАДе открыты и эксплуатируются. Таким образом, компания разработала масштабируемую бизнес-модель с нормой прибыли от 25% до 30 % и четкими сроками окупаемости.

«Вертолетный центр в рамках коттеджного поселка - это яркий инфраструктурный элемент, выполняющий сразу две функции», - говорит заместитель генерального директора компании ОПИН Наталья Картавцева. «С одной стороны, это элемент развлекательной инфраструктуры, который позволяет организовать досуг для жителей: полетать на вертолете, научиться управлять им и просто провести время всей семьей. С другой стороны, это актуальный на сегодняшний

день элемент транспортной инфраструктуры, который позволяет за 20-30 минут добраться до аэропорта, быстро и с комфортом долететь до любого города Средней полосы, до вертолетного центра на МКАДе. Среди покупателей коттеджных поселков уже сейчас много поклонников вертолетного движения, у которых есть собственный вертолет. Так или иначе, возникает проблема хранения вертолета. Учитывая насыщенность рынка элитных коттеджных поселков, наличие такого объекта увеличит ликвидность проекта и сократит сроки экспозиции его на рынке».

«Вертолетный центр – это некая «фишка», которая скорее позволит создать конкурентные преимущества для загородного проекта, нежели дополнительные премии по марже», - говорит директор департамента консалтинга Сергей Лобжанидзе. «В самом оптимистичном случае, при отличной локации и продуманной концепции поселка, прирост стоимости составит около 10%».

## В Таллинне открылся новый комплекс для бизнес-авиации

15 апреля 2014 года в международном аэропорту Таллинна произошло знаковое событие для рынка бизнес-авиации Эстонии – открылся специализированный ангарный комплекс для самолетов деловой авиации, оператором которого стала компания Panaviatic. Новый комплекс состоит 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 составила около 5200 кв.м. Объем инвестиций превысил 5 млн. евро.

На торжественной церемонии открытия присутствовали авиационные чиновники Эстонии и будущие клиенты комплекса. Выступая перед присутствующими министр экономики и коммуникаций Эстонии Урве Пало отметил, что авиация играет важную роль для Эстонии, на это нужно обращать большое внимание. «Бизнес-авиация предлагает многим предпринимателям альтернативу в тех случаях, когда регулярные рейсы летят недостаточно быстро.



Развитие предпринимательской среды предполагает многогранную инфраструктуру. Я верю, что благодаря этому Эстония обеспечит себе новые инвестиции и рабочие места», - отметил министр.

Как отметил председатель совета директоров Panaviatic Юри Пихл, потребность в больших комплексах по обслуживанию есть по всей Европе, где наблюдается нехватка подобных зданий. «Прежде всего, комплекс рассчитан на бизнес-самолеты, спрос на обслуживание которых растет. Panaviatic, оперирующий шестью самолетами Bombardier Learjet, должен рассмотреть также вопрос о покупке воздушных судов, способных совершать более длительные полеты, поскольку в этом есть необходимость», - прокомментировал г-н Пихл.

Как рассказал BizavNews Президент Panaviatic Алексей Кулаковский, новый комплекс, 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 регион, поскольку его близость, а также спектр



продолжение ►

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».

«Что же касается конкурентных преимуществ, то я бы в очередной раз отметил, что цены на обслуживание, включая техническое, в аэропорту Таллина 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 предлагать 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», - резюмирует г-н Кулаковский.

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 осуществ-

ление 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).



## Европа «развела» бюрократию

Задержка на четыре года одобрения EASA газотурбинного вертолета Robinson R66 и взимание непропорционально высокой платы может создать большие проблемы для двустороннего соглашения между США и Европой, которое регулирует сертификацию воздушных судов и компонентов. Такое мнение высказал авиационный юрист Джейсон Дикстейн, который имеет среди американских клиентов Ассоциацию авиационных поставщиков, Ассоциацию авиационного электронного оборудования, Ассоциацию переработчиков воздушных судов и Ассоциацию альтернативных компонентов и модификаций. Дикстейн говорит, что задержка сертификации R66 не единичный случай, и проистекает из характерных проблем EASA, таких как бюрократические, культурные и, возможно, антиконкурентный, тенденциозный настрой против американской продукции.

Согласно двустороннему соглашению 1997 года, охватывающему сертификацию воздушных судов и известному как «Чикагская конвенция», предполагается, что EASA (тогда JAA) и FAA будут лишь проверять сведения о сертификации самолетов и компонентов, сертифицированных в юрисдикциях друг друга. И это имеет смысл, потому что стандарты FAA и EASA гармонизированы, в том числе и в разделе сертификации вертолетов. Однако, по словам Джейсона Дикстейна, на практике EASA часто повторно проверяет данные по сертификации, по сути создавая теневые программы сертификации, которые имеют эффект увеличения затрат и задержки итоговой аттестации.

Тем не менее, Фред Эллиот, международный торговый аналитик, специализирующийся на авиации в Международной торговой администрации Министер-

ства торговли США, говорит, что в настоящее время в FAA обсуждается проблема с действиями EASA, и что предпринимательское сообщество ждет прогресса после этих обсуждений.

Не комментируя специфического случая с Robinson, Эллиотт заявил, что проблемы, которые американские компании испытывают с EASA, обычно делятся на две категории: размер сборов, которые агентство взимает для проверки одобрения FAA, и время, которое требуется, чтобы получить одобрение, независящее от размера оплаченных сборов.

Эллиотт заявил, что вопрос оплаты впервые появился в 2007 году, когда Европейская Комиссия предложила регулирование для установления сборов по официальной сертификации, чтобы облегчить самофинансирование EASA. При этом FAA не накладывает ответные сборы на европейскую продукцию. В настоящее время сборы EASA остаются предметом продолжающихся обсуждений между FAA, Европейской Комиссией и EASA. И, несмотря на некоторые успехи, дальнейшие проблемы могут возникнуть, когда будут обсуждаться элементы в сертификационных основах, отличающиеся у EASA и FAA.

«Оба регулятора могут иметь разные требования по сертификации», - говорит Эллиотт. «Это позволяет им запрашивать дополнительную информацию по сертификации в ситуациях, когда требования отличаются. И иногда желание сохранить интеллектуальную собственность заставляет компании «придерживать» такую информацию».



По мнению экспертов, громоздкий и дорогостоящий процесс сертификации EASA отпугивает многие небольшие американские авиационные компании, и они даже не пытаются выйти на европейский рынок. Особенно это заметно при дополнительной сертификации модификаций и неоригинальных частей. Такие действия EASA наносят несоразмерный урон американским производителям авиационных компонентов и «тюнинговых» компаний, которые в настоящее время доминируют на мировом рынке.

На этом фоне история с сертификацией R66 показательна. Robinson подал заявку на одобрение R66 в EASA в мае 2010 года и до 31 декабря 2011 заплатил в общей сложности € 462 053 (\$ 627 682), покрывая расходы регулятора на работы по сертификации. Однако в ноябре 2012 года он получил еще один счет

от EASA на € 290183 (\$ 394185). В итоге Robinson заплатил около € 752 тыс., что, по мнению производителя, превышает все разумные рамки. По словам Robinson, тарифное регулирование EASA утверждает, что расходы на сертификацию должны быть установлены на справедливой и единообразной основе, и в случае с R66 ведомство отступило от этого правила. Компания приводит в пример суммы, взимаемые EASA за сертификацию Robinson R44 и Bell-429.

«Разумно ожидать, что плата за сертификацию может быть связана со сложностью конструкции, так как объем работ, необходимый для ознакомления с продуктом, и связанные с этим трудности могут зависеть от сложности конструкции», - говорит компания в своем обращении. «И стоимость вертолета считается лучшей мерой для этого параметра».

«По любым меркам, R66 имеет больше общего с R44 II, чем с Bell-429, и все же размеры платы за вертолеты R66 и Bell-429 идентичны, и больше на порядок, чем за R44 II», - говорит Robinson. «Создавая такое грубое разделение между категориями сертификации, в зависимости от количества мест, сборы не могут быть однообразными или справедливыми».

Также производитель приводит стоимость одобрения в других странах и обращает особое внимание на Канаду, где размер команды аттестации и глубина обзора сертификации FAA были «очень похожи» на EASA. А Министерство транспорта Канады взяло за одобрение общую плату в размере 90 тыс. канадских долларов (\$ 80000). В России сертификация обошлась в \$ 178 000, а в Японии и Мексике всего по \$ 6000.

Между тем, по словам генерального директора Robinson Курта Робинсона, компания устраняет последние «придирки» EASA к R66. В прошлом году компания протестировала характеристики и производительность гидравлической системы. А сейчас EASA изучает водородную хрупкость стандартных узлов, в частности крепежа, в критически важных частях. Причем этот вопрос – проблема всей вертолетной отрасли, под которую попали еще несколько новых воздушных судов, среди которых оказался R66. «FAA и EASA работают над решением этой проблемы, и мы присутствуем на этих встречах», - говорит Робинсон.

«Мы просто хотим, чтобы R66 был сертифицирован в Европе как можно скорее», - говорит Курт Робинсон. «Мы завершили каждый тест, предоставили каждый отчет, все, что нас попросила EASA. И, в конце концов, мы должны получить сертификат». Несмотря на задержку одобрения EASA, с конца 2010 года Robinson поставил более 500 R66.



Европейские клиенты могут потрогать R66 пока только на выставках



## Страхование частного вертолета

В одном из предыдущих выпусков BizavWeek мы рассказали нашим читателям об особенностях страхования бизнес-авиации в нашей стране ([BizavWeek # 198 от 16 ноября 2013 г.](#)). Материал вызвал неподдельный интерес среди наших читателей, и мы решили продолжить цикл публикаций по этой теме. Сегодня мы подробно поговорим об особенностях страхования уже в вертолетном сегменте, который из года в год набирает обороты на отечественном рынке. И нам в этом поможет Ольга Лахтарина, руководитель направления страхования малой авиации компании АльфаСтрахование.

**Из года в год парк частных вертолетов увеличивается на 20-25%, что безусловно весьма приятный факт сам по себе с одной стороны, а с другой - мы также наблюдаем и создание полноценного рынка в этом сегменте с вовлечением в него многих сервисных компаний. Правильно ли будет предположить, что страхование вертолетного парка наших соотечественников вскоре можно будет выделить в отдельный сегмент?**

Вертолеты пользуются все большей популярностью в России, особенно среди частных владельцев. В последние несколько лет отмечается настоящий вертолетный бум, выражающийся в масштабном строительстве специализированных вертолетных центров, создании инфраструктуры, возрастающем интересе в обучении пилотированию. Все больше состоятельных граждан приобретают вертолеты для личного использования.

Рынок частной вертолетной авиации в России постепенно формируется в отдельный сегмент, что в свою очередь способствует развитию отдельного направления и в страховании – страхованию малой авиации.



Здесь под малой авиацией мы понимаем воздушные суда, принадлежащие частным лицам и используемые в некоммерческих целях (за исключением деловых вертолетов).

По данным ФСФР, в 2013 году рынок авиационного страхования составил 9,196 млрд. руб. По нашей оценке, из них на рынок малой (частной) авиации пришлось порядка 240 млн. руб., или 2,6% от общего объема. На данный момент доля этого сегмента очень мала. Но мы ожидаем дальнейший рост, и к 2016 году, по нашим прогнозам, он достигнет порядка 5%.

**В чем главное отличие страхования частной вертолетной техники от, например, бизнес вертолетов?**

Страхование частной вертолетной техники и страхование бизнес-вертолетов – это два совершенно разных рынка, для которых применяются разные подходы в страховании. Мы в АльфаСтраховании это понимаем и подходим к работе в данном сегменте соответствующим образом. Здесь много своей специфики, например:

1. Различная рискованная составляющая, обусловленная уровнем квалификации пилотов, условиями базирования, хранения, технического обслуживания воздушных судов и другими факторами.
2. Существенное отличие в условиях летной эксплуатации – частным вертолетом, как правило, управляют пилоты-любители, деловым – исключительно профессиональные пилоты.
3. Разница в интенсивности и районах эксплуатации – если владельцы частных вертолетов летают большей частью в выходные дни для собственного удовольствия, то деловые вертолеты используются регулярно и совершают полеты в основном на более дальние расстояния по заранее согласованным маршрутам.
4. Ценовой диапазон – стоимость частных вертолетов, как правило, находится в диапазоне до 3,5 млн. долларов США, а стоимость деловых – от 3,5 млн. долларов США и выше.

Риски в страховании частной вертолетной авиации существенно выше, чем в страховании деловых вер-

продолжение 

толетов. Далеко не каждая страховая компания умеет правильно работать в этом сегменте и учитывать все существующие особенности и специфику. И этот факт обязательно должен иметь в виду владелец частного вертолета при выборе страховой компании.

### **На какие особенности стоит обращать внимание при выборе страховой компании?**

Принимая решение застраховать вертолет, собственник в первую очередь пытается обезопасить себя от возможных неблагоприятных событий, связанных с его эксплуатацией. И здесь важен правильный выбор страховой компании.

На страховом рынке существует более 160 страховых компаний, у которых есть лицензия на страхование

воздушных судов. Эти лицензии абсолютно одинаковые у всех страховщиков, но подходы к страхованию малой авиации отличаются.

Прежде всего, надо отметить, что страхование малой авиации – это не то же самое, что страхование коммерческой авиации. Это отдельное направление в авиационном страховании, обладающее своей спецификой. Условия страхования частных вертолетов и коммерческой авиации абсолютно разные. Следовательно, и страховые продукты для них нужны разные.

А что мы наблюдаем на практике? Большинство страховых компаний при страховании частной авиации пользуются стандартными типовыми правилами, которые не учитывают особенностей малой

авиации. И лишь единицы дифференцируют свою работу с данным сегментом.

Еще один немаловажный для владельца вертолета момент – это урегулирование убытков. Здесь тоже много нюансов по сравнению с урегулированием убытков авиакомпаний. Например, о катастрофе самолета мы узнаем из новостей. Сразу же начинается процесс, в который вовлечено большое количество компаний, представителей органов власти и т.д. Процесс урегулирования, как правило, имеет широкий резонанс в обществе. С малой авиацией дело обстоит иначе. В большинстве случаев владелец остается один на один со своей проблемой, без какой-либо юридической поддержки.

Мы в АльфаСтраховании подходим к вопросу урегулирования убытков по малой авиации со всей ответственностью. Мы понимаем, насколько важна для частного лица скорость реакции и оперативность рассмотрения и урегулирования убытков. Для этих целей в структуре АльфаСтрахования есть собственный персонал по урегулированию убытков, а также сюрвейеры, работающие на аутсорсе. Если происходит страховой случай, сюрвейер выезжает на место происшествия в течение 24-х часов, после чего в максимально короткие сроки составляется отчет и производится выплата возмещения. Весь процесс при наличии полного комплекта документов занимает не более 3-х недель.

Приобретая полис в нашей компании, клиент гарантированно получает надежную страховую защиту и индивидуальный подход в решении всех вопросов.



продолжение ►

### **Обязательное и дополнительное страхование. Основные нюансы?**

Ни для кого не секрет, что страхование гражданской ответственности владельца воздушного судна является обязательным согласно требованиям российского законодательства.

Для того, чтобы совершать полеты легально, владельцу необходимо застраховать гражданскую ответственность перед третьими лицами. К примеру, для вертолетов Robinson R44 и Robinson R66, которые являются наиболее популярными моделями вертолетов среди частных владельцев, минимальный лимит ответственности перед третьими лицами по Воздушному кодексу составляет 220 000 и 250 000 рублей соответственно. Однако мы рекомендуем своим клиентам страховать гражданскую ответственность перед третьими лицами на большие лимиты. Это будет чуть дороже, но в этом случае мы обеспечим юридическую поддержку при урегулировании убытков, что очень важно для частного лица.

Страхование каско является добровольным видом и включает страхование рисков гибели, повреждений, пропажи без вести, угона. Несмотря на то, что это добровольный вид страхования, большинство владельцев частных вертолетов предпочитают оформлять полис каско. Это связано с тем, что стоимость вертолета достаточно велика, а страхование помогает владельцу избежать различных неблагоприятных последствий и защитить свои финансовые интересы. Уровень тарифов по страхованию каско вертолетов зависит от многочисленных факторов, основными из которых является характер эксплуатации вертолета, уровень летной подготовки пилота, условия базирования и хранения, своевременное и качественное проведение технического обслуживания.



**Какие продукты вашей компании ориентированы на владельцев частных вертолетов, и есть ли специальные предложения для них?**

Страхование частной авиации в АльфаСтраховании является важным направлением деятельности. Что касается страховых продуктов для владельцев частных вертолетов, то в этом отношении мы всегда формируем продукты, ориентированные под нужды рынка и отвечающие запросам наших клиентов. Мы постоянно проводим работу по модернизации и улучшению своих страховых программ в данном сегменте.

Мы предлагаем для своих клиентов комплексное страхование каско воздушного судна и гражданской ответственности. Наш полис покрывает полный спектр рисков, имеющих место в частной эксплуатации вертолетов. И при этом мы достаточно гиб-

ко подходим к вопросам тарификации – условия страхования всегда могут быть сформулированы в зависимости от комбинации «тариф/франшиза».

Также важно отметить, что мы осуществляем комплексное страхование аэроклубов, которое включает как основные виды авиационного страхования (страхование воздушных судов, страхование гражданской ответственности владельцев воздушных судов, страхование ответственности владельцев и операторов вертодромов и вертолетных площадок), так и все остальные виды страхования – автокаска, страхование имущества, НС, ДМС и прочее. Это элитный продукт для аэроклуба и его членов, который предусматривает специальные условия премиум класса.

Очень приятно осознавать, что мы имеем дело с разумными и ответственными людьми – владельцами вертолетов, которые серьезно и с высокой степенью ответственности подходят к делу. Мы рады видеть, что наши клиенты – крупнейшие вертолетные клубы московского региона – вкладывают средства в развитие вертолетной инфраструктуры, занимаются развитием малой авиации, ответственно относятся к эксплуатации и техническому обслуживанию вертолетной техники. И к таким клиентам у нас всегда будет индивидуальный подход.

Малая авиация – это тоже авиация, с теми же непреклонными законами, с жесткими требованиями по безопасности, с отчетливым пониманием того, что цена разгильдяйства и пренебрежения правилами – это человеческая жизнь. Наши клиенты – это те, кто понимает это. Им мы готовы предоставить надежные гарантии возмещения вреда, они могут на нас рассчитывать, попав в беду.

**Ольга, спасибо за интересный рассказ!**

## Avinode Business Intelligence Newsletter



Представляем обзор Avinode о состоянии глобального рынка бизнес-авиации.

Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. Система позволяет в режиме реального времени получать информацию о наличии свободных самолетов и стоимости летного часа. В базу Avinode входят более 1200 операторов с общим парком в 3000 самолетов.

В 2013 году Avinode изменил свой еженедельный бюллетень. Во-первых, отчет выходит раз в две недели. Во-вторых, компания предоставляет аналитику по глобальному рынку, то есть в Северной Америке и в Европе. Еще одно изменение состоит в том, что в каждом отчете предоставляется расчет динамики **Индекса спроса** и **Индекса стоимости летного часа**, а также стоимость летного часа для одного сегмента бизнес-джетов: легкого, среднего или тяжелого. Это позволит более четко представлять тренды в отдельных сегментах бизнес-авиации. Также акцентировано внимание на ключевых показателях рынка, таких как общее количество вылетов за рассматриваемый период и динамика индексов.

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Ключевые показатели мирового рынка
- Индекс спроса бизнес-джетов в Северной Америке и в Европе
- Индекс стоимости летного часа бизнес-джетов в США и Европе
- Стоимость летного часа Citation Mustang

Avinode в своем бюллетене выделяет следующие категории бизнес-джетов:

### **Light Jets**

Легкие самолеты – это все бизнес-джеты в диапазоне от самолетов начального уровня до верхнего легкого класса. По конкретным моделям самолетов - это все от Eclipse/Mustang до Citation XLS+.

### **Midsize Jets**

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

### **Heavy Jets**

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

### **Ключевые показатели рынка**

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

	US	Europe
Business Jet Flights*, last 14 days	67 723	16 257
Business Jet Flights*, YoY change	+1.5% →	+11.2% ↗
Avinode Demand Idx, last 14 days	+3.6% ↗	-4.5% ↘
Avinode Pricing Idx, last 14 days	+0.03% →	+0.00% →

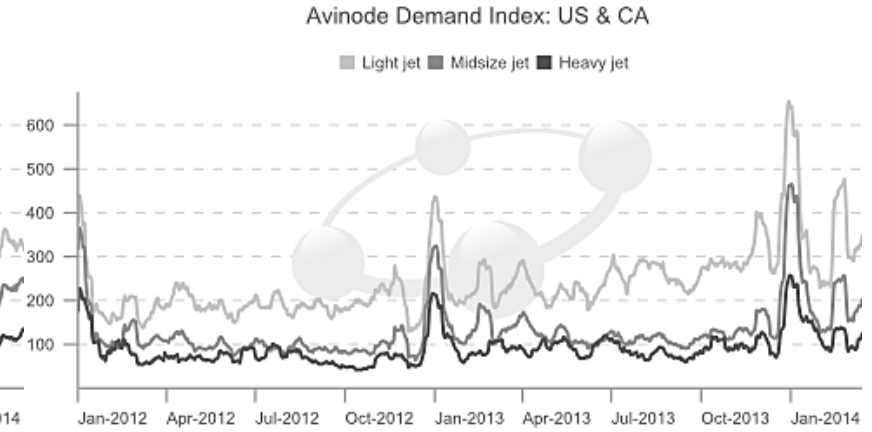
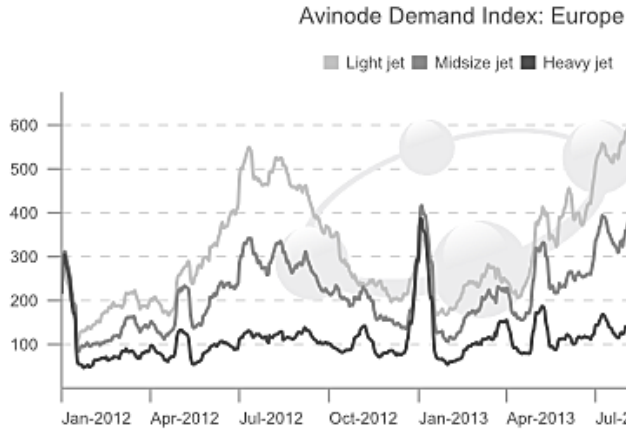
\* = Actual flights recorded by FAA/Eurocontrol

продолжение

**Индекс спроса**

Индекс спроса Avinode показывает среднюю ежедневную стоимость всех заказанных рейсов, которые осуществляются в течение 14 дней до публикации отчета.

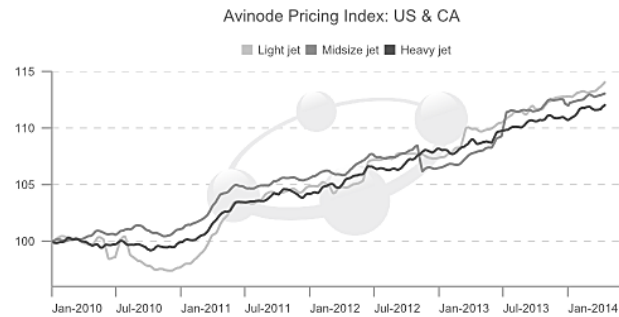
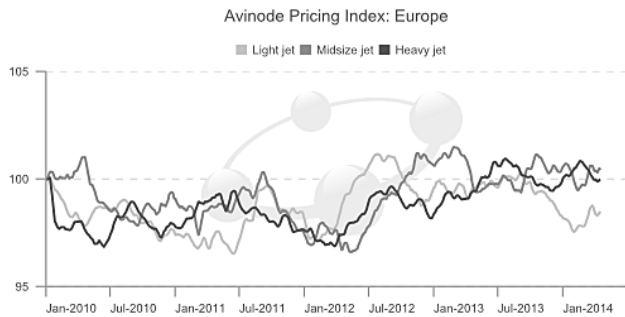
Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR.



**Индекс стоимости летного часа**

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

Индекс США и Канады рассчитан для самолетов, базирующихся в аэропортах с кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский индекс рассчитан для самолетов, базирующихся в аэропортах с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR.



**Стоимость летного часа популярных самолетов**

Динамика стоимости летного часа для отдельного сегмента бизнес-джетов позволяет оценить ценообразование в течение времени для трех конкретных моделей (по одному в каждом бюллетене).

В ротации будут рассматриваться следующие модели самолетов:

- Light - Citation Mustang
- Midsize - Learjet 60
- Heavy - Challenger 604

Эти три модели являются самыми популярными в своем классе при запросах в США и Европе.

