



Первая майская неделя выдалась весьма богатой на новости, производители и компании активно отчитывались за первый квартал и строили планы на главное ежегодное европейское мероприятие – EBACE. Главным ньюсмейкером на прошлой неделе стала GAMA, которая опубликовала отчет о работе производителей в первом квартале. Рынок вздохнул с облегчением – по основным сегментам серьезный прогресс. Но остается вопрос – хватит ли компаниям нынешнего портфеля заказов, чтобы поддержать такую великодушную динамику и в будущем. Пока же все идет к тому, что 2014 год может стать первым, после 2008 года, периодом реального восстановления рынка.

В начале мая правительства США и Канады ввели санкции, которые впервые напрямую затронули российский рынок бизнес-перевозок. С одной стороны, точечные удары по авиационным активам Геннадия Тимченко могут показаться незначительными, о чем и говорят эксперты. Однако, чем больше мы общаемся с игроками российского рынка, включая зарубежные компании, тем больше убеждаемся, что не все так безобидно. Российские операторы сталкиваются с постоянными придирами в аэропортах, нарастают сложности с получением разрешений на полет, поставкой запчастей и главное – почти на 15% за последний месяц упал трафик.

Ну и в конце от всей души хотим поздравить наших дорогих ветеранов с Днем Победы. Мы помним, что именно им обязаны своей жизнью, и только они смогли дать нам возможность сегодня растить наших детей и любить Родину. Пусть Вас осталось очень мало – но мы всегда будем помнить ваш подвиг и передавать этому память будущим поколениям.



«АвиаГрупп» попала под санкции

По мнению экспертов, введенные против «АвиаГрупп» и «Авиа Групп Норд» санкции не будут иметь каких-либо последствий, как для бизнес-операторов, так и для пассажиров, вылетающих или улетающих в США

стр. 20



На HeliRussia обсудят вертолеты в городе

В «Крокус Экспо» представители власти совместно с профессиональным вертолетным сообществом проведут круглый стол «Городские вертолетные площадки»

стр. 21



Немецкое небо открылось для иностранцев

После пятилетней судебной тяжбы, австрийский оператор IJM добился в Европейском суде исторического решения, которое будет иметь большое значение для свободного передвижения в воздушном пространстве Германии

стр. 22



Рост поставок продолжился

За первые три месяца этого года поставки самолетов авиации общего назначения увеличились на 11,9%, с 447 воздушных судов в 2013 году до 500 – в 2014 году

стр. 23

МИР НЕ ТАКОЙ
УЖ И БОЛЬШОЙ



TAG Farnborough – лучший по версии AIN

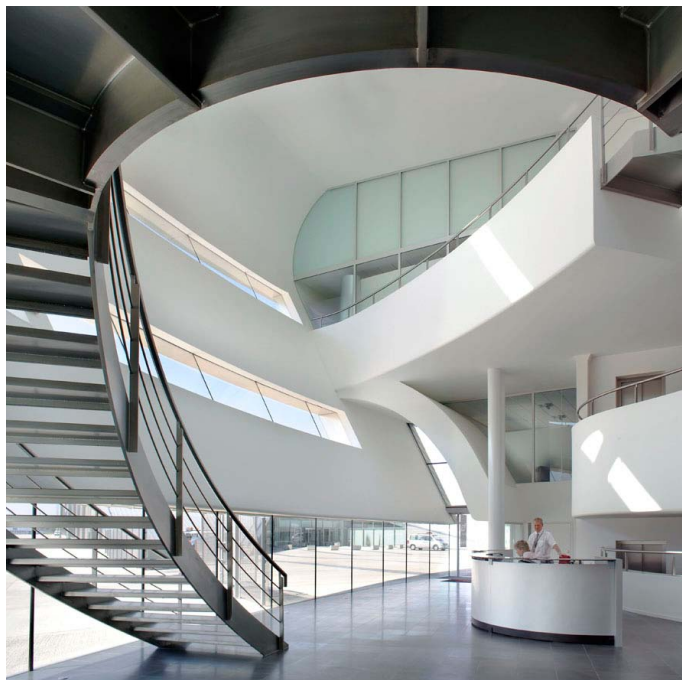
Издание AINonline подвело итоги ежегодного опроса среди операторов и владельцев частных воздушных судов. Целью исследования было составление рейтинга лучших, по мнению респондентов, FBO в Европе и странах Ближнего Востока. К сожалению, ни одна из стран на бывшем постсоветском пространстве вновь не вошла в опросник. И это несмотря на то, что согласно рейтингу Avinode, три российских аэропорта входят в десятку крупнейших в Европе по активности деловой авиации на протяжении последних трех лет, а, например, аэропорт Внуково-3 и вовсе возглавляет этот список уже три с половиной года.

Основные критерии, по которым оценивалась работа FBO – удобство, комфорт, ценовая политика, наличие полного спектра услуг и загруженность

аэропорта. Европейские операторы в своих анкетах также назвали плюсами наличие в FBO нескольких провайдеров, предоставляющих однотипные услуги, что напрямую влияет на их стоимость. В то же время многие из них отмечали негативный тренд, связанный с получением «правильных» слотов. Все чаще получение выгодных слотов становится затруднительным – это касается в основном крупных хабов, и именно поэтому их наименьшее количество в рейтинге. Противоположная картина наблюдается в большинстве аэропортов Ближнего Востока. При отсутствии каких-либо ограничений при получении слотов операторы часто сталкиваются с монополизацией услуг, прежде всего связанных с хэндлингом, и неравными правами в отношении зарубежных операторов со стороны местных провайдеров.

Согласно полученным анкетам, лучшим FBO с точки зрения пассажиров и операторов стал TAG Farnborough, получивший 9,1 балл из 10. По мнению издания, это вполне закономерно, так как TAG Farnborough за три неполных года инвестировал в инфраструктуру более \$166 млн. и анонсировал крупнейший проект по расширению аэропорта.

Вслед за TAG Farnborough с небольшим отставанием идут два FBO в Женеве – Jet Aviation и TAG Aviation, которые в прошлом году также активно строились и модернизировались. За них активно голосовали пассажиры. А вот для операторов, согласно отчету, наиболее удобными являются парижские FBO, управляемые Universal Aviation, Dassault Falcon Service и Landmark Aviation. И замыкают топ FBO, сумевших набрать 8 баллов и выше – Harrods Aviation в London Luton, Landmark Aviation во французском аэропорту Nice Cote d'Azur и ExecuJet Middle East в Dubai International Airport. Опрос проводился среди респондентов из 91 страны.



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

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

Universal Aviation обновила FBO в Ле Бурже

Крупнейший провайдер услуг бизнес-авиации Universal Aviation отметил 25-летие своей работы в парижском аэропорту Ле Бурже. К этой дате компания существенно обновила свой исторический FBO, увеличив количество стоянок и отремонтировав пассажирский терминал. Выступая по этому случаю на торжественном мероприятии, старший вице-президент Universal Aviation Джонатан Хоуэллс особо отметил стратегическое значение FBO в Париже в международном бизнесе компании.

По словам Хоуэллса, все изменения, которые были внесены в проект модернизации комплекса, были основаны исключительно на пожеланиях клиентов, однако внешний облик терминала остался не тронутым, так как он символизирует приход Universal Aviation в Европу. «Даже несмотря на высокую конкуренцию среди провайдеров, количество операторов и частных владельцев самолетов, которые базируются воздушные суда в нашем FBO, растет. И, как следствие, мы существенно увеличили коли-



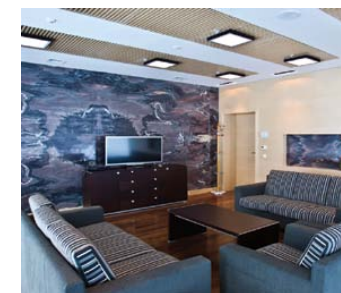
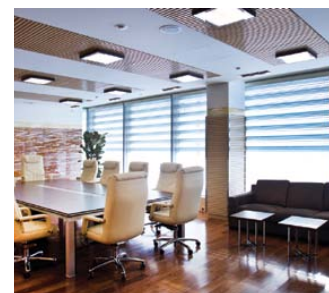
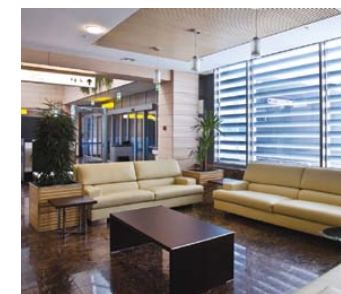
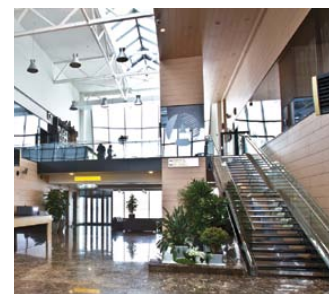
чество парковочных мест, а именно на 12 100 кв.м, что дает нам возможность парковки бизнес-джетов любого класса на общей площади в 32 000 кв.м. Для удобства пассажиров и экипажей нами были отремонтированы зал ожидания, комната отдыха экипажа, конференц-зал и бизнес-центр», - комментирует Хоуэллс.

В будущем компания планирует увеличить и ангарный комплекс. Сейчас в распоряжении Universal Aviation собственный отапливаемый ангар, площадью в 3000 кв.м. (50 на 60 метров), способный одновременно разместить два самолета класса BBJ/ACJ. Universal Aviation, входящая в Universal Weather and Aviation, в настоящее время имеет собственные FBO в 40 аэропортах 19 стран, включая одиннадцать европейских комплексов.

Сейчас в Ле Бурже работают три крупных провайдера услуг бизнес-авиации: Universal Aviation, Dassault Falcon Service и Landmark Aviation.



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

Gulfstream G550 презентovali в Екатеринбурге

В VIP-терминале «Кольцово» аэропорта Екатеринбурга компания Jet24 провела закрытую бизнес-презентацию «Владение частным самолетом». На уникальном в своем роде мероприятии потенциальным владельцам частных самолетов была предоставлена возможность оценить бизнес-джет Gulfstream G550. К тому же они получили полный пакет информации и личную консультацию от специалистов из Москвы, Лондона и Саванны (США) по вопросам владения частным самолетом.

Событие стало возможным благодаря успешному сотрудничеству управляющей компании Jet24 с компаниями Gulfstream Aerospace Corporation и Oracle Capital Group. Презентация была организована для узкого круга бизнес-элиты Уральского региона — представителей крупных компаний, производств, коммерческих объединений. Мероприятие прошло на самом высоком уровне в самом роскошном на сегодняшний день бизнес-терминале России — аэропорту «Кольцово». Специально из города Саванна (США) в

Екатеринбург был доставлен новый джет Gulfstream G550.

«Подобная концепция презентации достаточно необычная для российского рынка бизнес-авиации. Ее уникальность в мобильности — в одном месте можно было индивидуально оценить новую модель дальнемагистрального самолета и здесь же, не тратя времени и средств на поиски специалистов по всему миру, получить консультацию «из первых уст», — комментируют в Jet24.

Юлия Макеева, директор по развитию бизнеса в России компании Oracle Capital Group, предложила решения по организации финансирования покупки самолета. Управляющий директор Jet24 Павел Захаров поделился информацией о подходах компании к управлению джетом как активом, о коммерческой загрузке, наборе экипажа и оптимальных решениях по эксплуатации. Представители Gulfstream Aerospace Corporation рассказали о возможностях представленного бизнес-джета и своей компании в целом, провели индивидуальный показ самолета для каждого гостя мероприятия.

Именно в таком формате компания Jet24 видит представление идеи по владению частным самолетом наиболее эффективным. Потенциальные владельцы получили полный пакет информации и услуг одновременно и в одном месте.

Это было первое региональное мероприятие компании Jet24. В планах организаторов — провести целую серию выездных семинаров (в Новосибирске, Красноярске, Казани и Казахстане), которые позволят укрепить позиции компании и ее партнеров на региональном и внешнем рынках.



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ «ШЕРЕМЕТЬЕВО»

NetJets Europe готовится к сезону отпусков

Компания NetJets Europe получила одобрение от Юго-Восточной дирекции гражданской авиации Франции на полеты в аэропорт Ла Моль на юге Франции на новых бизнес-джетах Phenom 300. Первый самолет этого типа прибыл в распоряжение оператора в сентябре 2013 года, а в ноябре-декабре компания провела демотур по Европе.

По словам директора по продажам NetJets Europe Марин Эжен, первый самолет уже продан, а начало эксплуатации намечено на второй квартал 2014 года. В течение двух лет NetJets Europe планирует добавить во флот десять Phenom 300.

Для полетов в аэропорт Ла Моль требуется специ-

альное одобрение из-за изменчивых ветров, высокогорной местности, интенсивного трафика вертолетов и строгих требований к летным характеристикам самолетов. Чтобы получить такое разрешение, пилоты NetJets прошли специальную программу обучения во французском агентстве гражданской авиации.

«Летний сезон – очень напряженное время для NetJets, так как в это время многие наши клиенты желают провести отпуск в Сан-Тропе. Мы оценили маршруты свои полетов, прислушались к мнению пассажиров, и рады предложить клиентам Phenom 300 аэропорт Ла Моль в качестве дополнительного места назначения», – говорит Марин Эжен.





Moscow
4-6 september 2014

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



Organized by  **Vnukovo-3**

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

ЕВАСЕ станет ударным для Textron

Компания Textron Aviation объявила в конце прошлой недели о формате своего участия в ежегодной женеvской выставке ЕВАСЕ. Эта выставка станет дебютной в Европе для нового американского производителя. Согласно сообщению компании, на статической стоянке в Женеве будут представлены десять самолетов: Beechcraft Baron G58, Beechcraft King Air C90GTx, Beechcraft King Air 250, Beechcraft Special Mission King Air 350ER, Cessna Grand Caravan EX, Cessna Citation M2, Cessna Citation CJ4, Cessna Citation XLS+ и Cessna Citation Sovereign+. При этом Citation M2 и Citation Sovereign+ будут демонстрироваться европейским клиентам впервые. Также на ЕВАСЕ-2014 европейской публике будут персонально представлены семь ключевых руководителей компании.



ЕВАСЕ-2014 станет ключевым событием для Textron Aviation, которая в течение текущего года планирует принять участие во всех крупнейших мероприятиях. С начала 2014 года компания дебютировала на авиасалоне в Чили, а в апреле весьма успешно отработала в Шанхае на АВАСЕ-2014. В компании уверены, что за 2014 год они смогут сделать главное – донести до конечных потребителей основу своей будущей стратегии, а именно то, что Cessna и Beechcraft после объединения стали еще более сильными брендами в составе одной компании с большим потенциалом на будущее.

Bombardier наращивает поставки бизнес-джетов

1 мая 2014 года Bombardier Inc. объявил о финансовых результатах за первый квартал 2014 года, который закончился 31 марта 2014 года. Квартальная выручка компании составила \$ 4,4 млрд., по сравнению с доходом в \$ 4,3 млрд. за тот же период прошлого года. Прибыль до уплаты всех необходимых расходов и налогов в первом квартале равнялась \$ 219 млн., а рентабельность была на уровне 5,0%. Чистая прибыль по итогам 1-го квартала 2014 года составила \$ 151 млн. или \$ 0,08 на одну акцию.

В первом квартале 2014 года доходы авиационного подразделения Bombardier Aerospace снизились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 8,6%, до \$ 2,1 млрд. Операционная прибыль составила \$ 93 млн., или 4,5% от выручки, по сравнению с \$ 101 млн. в прошлом году. На снижение квартального

дохода отчасти повлияла продажа в прошлом году FlexJet и снижение продаж поддержанных самолетов. Между тем, портфель заказов канадского производителя на коммерческие и деловые самолеты вырос до рекордных \$ 38,5 млрд., 40% из которых приходится на самолеты, находящиеся в разработке.

В первом квартале 2014 года компания поставила 43 бизнес-джета, по сравнению с 39 в прошлом году. Это включает 17 Global 5000/6000, 14 Challenger 300, шесть Challenger 605 и шесть Learjet. Подразделение деловых самолетов получило в течение трех месяцев чистых заказов на 46 самолетов, по сравнению с чистыми заказами на 27 в прошлом году, что соответствует соотношению заказанных и произведенных самолетов 1,1:1.



Признание надежности

Европейский бизнес и индустрия АОН полны оптимизма, поскольку долгожданное разрешение на выполнение коммерческих операций одномоторных турбовинтовых самолетов в ночное время и в сложных метеорологических условиях (SE-IMC) будет предоставлено EASA в ближайшем будущем. Такое решение, как сообщается, базируется на признании надежности современных двигателей и электрических систем самолетов.

Управление Гражданской авиации Великобритании, участвующее в работе многонациональной рабочей группы EASA, признано самым непримиримым из национальных агентств в вопросе разрешения операций SE-IMC. Но и там заявляют, что EASA совместило «рассмотрение консультационного документа и связанную с ним оценку регуляторного воздействия, которые будут проведены в ближайшем будущем». Некоторые государства-члены ЕС, в том числе Финляндия, Франция, Греция, Норвегия, Испания и Швеция, уже позволяют внутренние SE-IMC операции одномоторных турбовинтовых самолетов в виде исключений. Операторы в других европейских государствах хотели бы иметь такой же выбор, потому что это даст им возможность предлагать более эффективные услуги по более низким ценам. От упрощений выиграют и авиапроизводители, включая Cessna, Pilatus, Daher-Socata и Cirrus, которые располагают высокоэффективными и надежными самолетами с хорошим оснащением.

Первоначально EASA планировало опубликовать уведомление о предлагаемом изменении правил полетов в четвертом квартале 2013-го. По последним данным, это произойдет не ранее третьего квартала 2015-го, а ратификация решения состоится годом позже...

Piper констатирует четвертый год роста

Компания Piper Aircraft в первом квартале текущего года продолжила рост и поставила заказчикам 34 самолета, против 27 годом ранее. В денежном эквиваленте это составило \$ 28 370 640. За отчетный период наибольшее количество поставок пришлось на PA-46-500TP Meridian, PA-34-220T Seneca V и PA-28-181 Archer III.

За последние четыре года компания показывает только рост финансовых показателей. Начиная с 2009 года, когда Piper впервые после кризиса зафиксировал прибыль в размере \$ 87 млн., и финансовые показатели производителя стали расти из года в год: в 2010 году Piper продал самолетов на \$120 млн., в 2011 на \$131 млн., в 2012 году доходы Piper выросли до \$149 млн. и, наконец, в 2013 компания смогла увеличить продажи до \$169 млн.

Напомним, что в первом квартале 2013 года компания поставила 27 самолетов на сумму \$29 723 271. Всего же за 2013 год клиенты Piper Aircraft получили 188 машин на \$168 776 759. В прошлом году наибольшее количество поставок пришлось на PA-28-181 Archer III (48 самолетов), PA-46-350P Malibu Mirage (42 самолета) и PA-46-500TP Meridian (34 самолета).

«Успехи Piper объясняются серьезной работой по обеспечению устойчивых темпов поставок. Секрет компании заключается в применении современных методов оптимизации фабричного производства. Данная работа началась в 2011 году, а уже в этом увенчалась получением желаемого результата. Производство хорошо спланировано и соответствует количеству наших заказов, что позволяет правильно распределить нагрузку на нашу рабочую силу», - говорит вице-президент по продажам компании Дрю Мак-Уэн.



«Аэросоюз» предлагает лизинг

Вертолетная компания «Аэросоюз» анонсировала новый продукт – вертолет в лизинг с первоначальным взносом от 0%. В компании не спешат раскрывать своих финансовых партнеров, ссылаясь на индивидуальный подход к каждой конкретной сделке.

«Вертолетная компания «Аэросоюз» активно работает на рынке с 2002 года, и сегодня в России каждый третий вертолет иностранного производства продан «Аэросоюзом». Столь успешным продажам способствует широкий ассортимент лизинговых и кредитных программ от финансовых партнеров ВК «Аэросоюз». Сегодня для крупных предприятий «Аэросоюз» может предложить вертолеты в лизинг с первоначальным взносом от 0% со сроком кредитования от 3 до 7 лет. Таким образом, каждому покупателю вертолета в «Аэросоюз» подберут оптимальную лизинговую программу с комфортным графиком выплат», – комментируют в компании.

Как отмечают эксперты, лизинг вертолета позволяет сохранять значительные средства в обороте бизнеса, так как основная сумма выплачивается уже в процессе эксплуатации. К плюсам лизинга относится также возможность ускоренной амортизации и возмещение НДС со всей суммы лизинговых платежей.

Ранее, в феврале 2014 года, аналогичный проект запустил и бывший партнер «Аэросоюза» – компания «Хелипорт Москва» (инвестором-девелопером проекта выступает НДВ групп). «Хелипорт Москва» и ВТБ24 Лизинг заключили партнерское соглашение, в рамках которого клиенты получают выгодный и востребованный во всем мире финансовый инструмент для приобретения вертолетов. Клиентам компании доступна программа лизинга с первым взносом от 5%. Так, при покупке в лизинг Robinson R44 достаточно будет внести порядка 1 млн. рублей.

Bell Helicopter расширяет список опций

Bell Helicopter объявил о расширении списка опций и аксессуаров. Теперь клиенты компании могут приобрести инновационное устройство – подвижную платформу Heliwagon с дистанционным управлением, служащую для приземления и парковки вертолета.

Начиная с этого месяца Bell Helicopter предлагает платформы Heliwagon трех размеров. Также возможна установка на платформы посадочных огней и нанесение логотипов владельца.

Платформы Heliwagon обеспечивают безопасное приземление для легких и средних вертолетов. Ис-

пользуя эту платформу можно с легкостью парковать вертолет в ангаре, не прибегая к помощи буксировочных тележек. С ее помощью легко также развернуть вертолет для выбора удобного направления взлета.

«Подвижные платформы Heliwagon – очень интересная и практичная новинка в обширном списке опций Bell Helicopter», – сообщил Александр Евдокимов, генеральный директор Jet Transfer, официальный представитель Bell Helicopter в России и Украине. «Рад сообщить, что наши российские клиенты увидят эту новинку одними из первых – на выставке HeliRussia 2014, с 22 по 24 мая на стенде Bell Helicopter».



EC130 T2 протестировали

1 мая 2014 года, на международной **встрече** пилотов, которая прошла в вертолетном центре «Истра», состоялась презентация нового вертолета Airbus Helicopter EC130 T2, которую организовала компания «Хелипорт Москва». Частные владельцы впервые смогли опробовать эту модель в России.

«Успех превзошел все ожидания. Владельцы и те, кто только планируют приобрести вертолет, выстроились в очередь на тест-драйв EC130 T2. В тот же день сразу несколько владельцев вертолетов других моделей оставили заявки на курсы переподготовки на

пилотирование именно EC130 T2. Кстати, во время тест-драйва мы пролетали над Новорижским шоссе и те, кто еще не приобрел собственный вертолет, еще раз, получив заряд позитивных эмоций, в очередной раз оценили преимущества этого вида транспорта», - прокомментировала заместитель генерального директора по продажам «Хелипорт Москва» Мария Козинцева.

Напомним, что компания «НДВ-Групп», главный инвестор «Хелипорт Москва», и Eurocopter Vostok в декабре 2013 года подписали контракт о поставке двух EC130 T2. Первый вертолет был получен в феврале текущего года, а второй ожидается в августе. Благодаря этой сделке «Хелипорт Москва» стал первым в России эксплуатантом этого новейшего вертолета.

«Введение «Хелипорт Москва» в эксплуатацию вертолетов EC130 T2 стало важным событием в рамках растущего присутствия Airbus Helicopter на динамичном российском рынке», - прокомментировала Лоранс Ригolini, генеральный директор Eurocopter Vostok. «Мы надеемся на развитие дальнейшего сотрудничества с «Хелипорт Москва» и группой компаний «НДВ», благодаря которому EC130 T2 вскоре станет узнаваемым в небе Московской области и всей России».

Впервые EC130 T2 был продемонстрирован широкой российской публике в мае 2013 года на ежегодной выставке HeliRussia. После чего состоялась серия показательных полетов в России и на Украине. Вертолет получил только положительные отзывы, а пассажиров привели в восторг летно-технические характеристики модели и новый уровень комфорта. Сертификат МАКа вертолет получил в октябре 2013 года.



(THINK BUSINESS)

Вертолет Eurocopter надежный и удобный инструмент для вашего бизнеса.
Инвестируйте в лучшее.

Еврокоптер Восток
119180, г. Москва, Якиманская наб., д. 4, стр. 1
Тел.: (495) 663 15 56, факс: (495) 663 15 59
info@eurocopter.ru
www.eurocopter.ru
www.eurocopter.com

* думайте о бизнесе
Thinking without limits

AN EADS COMPANY

Piaggio получила “свежую кровь”

Mubadala Aerospace, принадлежащая правительству Абу-Даби, получила полный контроль над итальянским авиапроизводителем Piaggio Aero. Это стало возможно после того, как Tata Limited (британская «дочка» индийской группы компаний TATA Group) переуступила свои 44,5% акций.

По мнению аналитиков, этот шаг позволит Piaggio ускорить реструктуризацию бизнеса, начатую в октябре 2013 года. Тогда Piaggio Aero провела очередное собрание акционеров, на котором было принято решение об увеличении акционерного капитала на 190 млн. евро за счет размещения допэмиссии по закрытой подписке среди своих акционеров. В соответствии с новым акционерным соглашением, немного изменилась и доля каждого из владельцев компании. Так, доля Tata Limited составила 44,5% акций, Mubadala

(инвестиционная группа из ОАЭ) – 41%, HDI hedge fund – 12,5%, а г-ну Пьеро Феррари (вице-президенту автомобилестроительной компании Феррари) «досталось» чуть менее 2% акций производителя. Однако уже до конца 2013 года Mubadala Aerospace приобрела все акции HDI hedge fund, а в апреле 2014 со своими акциями «рассталась» и TATA Group. Сейчас держателем символических 1,95% акций компании остается Пьеро Феррари.

Вслед за новостью о приобретении Mubadala Aerospace контрольного пакета акций пришло известие и о назначении бывшего руководителя SuperJet International Карло Лолли исполнительным директором Piaggio Aero, который займется реализацией принятой стратегии по диверсификации продуктовой линейки компании.



VIP Gate to Moscow












AVCOM-Domodedovo
Business Aviation Center

Westair стал первым эксплуатантом G650 в Ирландии

Ирландский бизнес-оператор Westair приступает к эксплуатации первого зарегистрированного в Ирландии самолета G650 (бортовой номер EI-JSK). 3 мая 2014 года бизнес-джет был доставлен из Саванны в Шеннон, где и будет базироваться.

Как сообщает Corporate Jet Investor, самолет приобретен ирландским бизнесменом Джоном Патриком Макманусом, чье состояние оценивается в \$721,5 млн. (по данным therichest.com). Для Макмануса это уже второй самолет американского производителя. В 2005 году он приобрел новый G550 (бортовой номер EI-GDL), который месяц назад был выставлен на продажу. Как отмечает издание, Макманус весьма сентиментальный человек, и поэтому он весьма серьезно подошел к выбору регистрационного номера для

своего нового самолета. JSK – первые буквы в именах его детей (John, Sue Ann и Kieran).

И хотя новый G650 стал первым зарегистрированным бизнес-джетом данного типа в Ирландии, Макманус – второй обладатель флагмана в стране. В июле 2013 года первый G650 с «ирландскими корнями» получил миллиардер Денис О’Брайен. Впрочем, самолет, как и другие воздушные суда О’Брайена, был зарегистрирован на острове Мэн (бортовой номер M-GSIX), а аэропортом прописки стал Дублин.

С начала поставок в конце 2012 года Gulfstream Aerospace передал заказчикам 65 самолетов G650, подавляющее число которых получили американские покупатели.



Фото: Malcolm Nason

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.



Издержки реструктуризации

Спустя полтора месяца после официального объявления компанией Textron Inc. о закрытии сделки по приобретению компании Beech Holdings (материнской компании Beechcraft Corporation) в новом подразделении Textron Aviation начались увольнения сотрудников. Речь идет о 750 сотрудниках, преимущественно из Канзас-Сити. Это составляет примерно 6% от общего количества персонала (сейчас в Textron Aviation трудятся примерно 13000 человек). Напомним, что Канзас-Сити был «столицей» Beechcraft Corporation.

В письме сотрудникам старший вице-президент по персоналу Textron Aviation Джим Уолтерс сожалеет о столь непопулярных мерах, отмечая при этом, что любой процесс объединения или реструктуризации непременно сопровождается сокращением численности персонала для оптимизации структурных изменений в новой компании. В Textron Aviation официально не комментируют увольнение персонала, ссылаясь на закрытую внутреннюю информацию. Также в компании не говорят о будущих сокращениях, которые возможны уже до конца года.

По итогам 2013 года Cessna и Beechcraft на двоих получили суммарный доход в \$ 4,6 млрд. Cessna и Beechcraft объединены в единый департамент Textron Aviation, который возглавил Скотт Эрнест, ранее руководивший Cessna Aircraft. По мнению авиационных аналитиков, объединение трех знаковых брендов Cessna, Beechcraft и Hawker, с более чем 250 тыс. эксплуатирующихся самолетов в мире, сделают Textron Aviation крупнейшим игроком рынка авиации общего назначения и бизнес-авиации. В Textron Aviation бренды Cessna, Beechcraft и Hawker останутся самостоятельными.

Обновленный Citation X будет сертифицирован во втором квартале

Обновленная версия бизнес-джета Citation X будет сертифицирована во втором квартале 2014 года, после почти шестимесячной задержки. Первоначально планировалось получение сертификата в конце 2013 года, но необходимость проведения дополнительных летных тестов внесла коррективы в первоначальные планы. Ожидается, что после получения сертификата в течение нескольких дней заказчикам будут переданы первые самолеты. Об этом рассказал журналистам Скотт Доннелли, председатель совета директоров Textron, выступая на пресс-конференции по итогам работы компании в первом квартале 2014 года. «Сейчас в Cessna стремятся подготовить все необходимые документы, однако по нашим расчетам сертификат типа FAA мы получим к концу второго квартала текущего года. Тогда же мы начнем передавать новые самолеты заказчикам», - комментирует Доннелли.

О программе обновления скоростного среднего бизнес-джета Citation X американский производитель

объявил на выставке NBAA в 2010 году. Тогда компания решила сменить имя этого самолета и назвать его Citation Ten. Однако на NBAA 2012 компания «по просьбам трудящихся» возвратилась к старому наименованию – Citation X. По мнению компании, бренд «Citation X» был на протяжении долгого времени символом скорости, и клиенты Cessna не захотели от него отказываться. Тем более, что Cessna собирается вернуть себе звание быстрее бизнес-джета, отобранное у нее G650. Производитель анонсировал максимальную крейсерскую скорость нового самолета на уровне 0,935 Маха (у G650 – 0,925 Маха, прим. BizavNews).

«Скорость – есть главная причина полета. Это было ясно Клайду Сессна в 1927 году, это верно и сегодня», - комментирует Скотт Эрнест, генеральный директор Cessna. «Citation X является идеальным самолетом для клиентов, желающих передвигаться быстрее, быть более эффективными».



Финансовые показатели снижаются

Французский авиапроизводитель Dassault Aviation в четверг, 24 апреля 2014 года, отчитался о результатах работы в первом квартале 2014 года. Компания сообщила о 11-процентном падении квартальной выручки по сравнению с тем же периодом 2013 года – 586 млн. евро против 622 млн. евро. Доход от продаж бизнес-джетов Falcon также сократился: в первом квартале этого года он составил 397 млн. евро, тогда как годом ранее – 411 млн. евро. Таким образом, продажи бизнес-джетов составили 68% от общей выручки авиапроизводителя.



Однако в этом году компания Dassault Aviation поставила на один деловой самолет больше, чем годом ранее - 9 бизнес-джетов против 8-и. В течение первого квартала 2014 года Dassault получил заказы, за вычетом отмен, на 12 бизнес-джетов, тогда как годом ранее на 14 самолетов, что в денежном выражении составило 537 млн. евро против 656 млн. евро.

В течение 2013 года Dassault Aviation поставил 77 бизнес-джетов Falcon (в 2012 году было поставлено 66 деловых самолетов). В 2014 году производитель планирует поставить 70 самолетов Falcon, а выручка должна быть немного ниже, чем в 2013 году.

Работы идут по плану

Dassault Aviation сообщает о ключевом этапе в производственной программе своего нового бизнес-джета Falcon 5X. В конце апреля 2014 года на заводе компании в городе Биарриц была полностью изготовлена центральная секция фюзеляжа нового самолета. Параллельно на заводе приступили к сборке крыльев. В следующем месяце ожидается окончательный монтаж передней и задней секций фюзеляжа, установка вертикального и горизонтального хвостового оперения, а также силовой установки. Летом этого года полностью собранный и проверенный под давлением фюзеляж Falcon 5X планируется доставить на сборочный завод Dassault Aviation в городе Мериньяк, недалеко от Бордо. Первый прототип Falcon 5X (MSN 1) будет полностью готов к началу наземных испытаний не позднее третьего квартала 2014 года.

Первый полет Falcon 5X, по сообщению Dassault Aviation, запланирован по графику в первой половине 2015 года. Всего в программе летных испытаний будет задействовано три машины, которые будут готовы к полетам в начале следующего года.



Также в Dassault Aviation сообщают о завершении испытаний шасси Héroux-Devtek. В настоящее время тестируются топливная система и система кондиционирования. В ближайшее время будут доставлены двигатели Snecma (Safran) Silvercrest.

Первый полет нового бизнес-джета планируется на 2015 год, а ввод в эксплуатацию – на 2017 год. Однако к этому времени Falcon 5X может столкнуться с новым конкурентом – по слухам, в 2014 году Gulfstream объявит преемника G350/450 – проект, известный под кодовым названием «P42».



Elit'Avia пришла на Мальту

Словенский бизнес-оператор Elit'Avia сообщает о получении сертификата эксплуатанта (Aircraft Operator Certificate (AOC)) Мальты и внесение в новый AOC сразу трех самолетов – Bombardier Global XRS, Dassault Falcon 7X и Bombardier Challenger 605. Global XRS и Challenger 605 будут доступны для чартеров, а Falcon 7X – выполнять рейсы в интересах частного владельца.

Сейчас парк Elit'Avia состоит из 15-ти самолетов и обслуживает клиентов во всем мире, но особое внимание в компании уделяют Европе, России, Африке и Северной Америке. По словам исполнительного директора Elit'Avia Мишеля Куломба, в 2013 году оператор смог увеличить трафик на 20% благодаря усилению позиций в Африке. При этом, Elit'Avia базирует в регионе на постоянной основе четыре воздушных судна: два Global 6000, один Global XRS (в Нигерии) и Falcon 2000 (в Гане), что сделает компанию одним из самых «серьезных» иностранных бизнес-операторов в этих странах.

«Получение мальтийского AOC существенно расширяет возможности для наших клиентов. Мальта обладает многими преимуществами. Это и геостратегическое расположение острова и весьма благоприятное налоговое законодательство. Мы планируем за несколько лет превратить мальтийский филиал в некий форпост для полетов из Европы в Африку и Юго-Восточную Азию, тем самым продолжая инвестировать в новые проекты по созданию оптимальной инфраструктуры для нашей работы. К концу года наш суммарный парк вырастет до 20 самолетов, и благодаря наличию мальтийского AOC мы планируем предлагать нашим клиентам все больше возможностей для оптимального авиаперелета и управления воздушными судами», - комментирует Куломб.

Hahn Air получает второй Citation CJ4

Как стало известно BizavNews, немецкая компания Hahn Air, специализирующаяся в сегменте бизнес-перевозок и входящая в пятерку крупнейших в Германии, в конце апреля 2014 года получила второй самолет Cessna Citation CJ4, который уже выполнил перегоночный рейс из Вичиты в Дюссельдорф. Как ранее писал BizavNews, особенностью Hahn Air стало использование бизнес-джетов в регулярных авиаперевозках.

«Ни один Citation в мире, да и, насколько нам известно, ни один реактивный самолет деловой авиации вообще еще не использовался авиакомпаниями для регулярных перевозок», - комментируют в Cessna. «Выполняемые Hahn Air полеты на CJ4 будут зарегистрированы в IATA, поэтому пассажир сможет, например, забронировать билет в Люксембург и получить два посадочных талона: один на перелет до Дюссельдорфа, а второй – на полет на CJ4 из Дюссельдорфа до Люксембурга. Такой же принцип применяется при перелете в Дюссельдорф через Люксембург».



Даниэль Рудас, исполнительный вице-президент и главный операционный директор Hahn Air, добавил: «Наша компания давно использует самолеты Citation, поэтому мы знаем, что CJ4 – это то сочетание скорости, комфорта и надежности, которое идеально подойдет для нашего начинания. Добавление во флот нового самолета Cessna Citation CJ4 принесет клиентам компании идеальное сочетание скорости и комфорта при обслуживании на регулярной основе».

Эти рейсы перевозчик обслуживает в бизнес-терминалах аэропортов Дюссельдорфа и Люксембурга. Также в компании надеются, что проанализировав все положительные и отрицательные моменты при эксплуатации нового направления, можно будет смело рассматривать и другие пары городов для открытия регулярных перевозок. Hahn Air и Cessna Aircraft – давние партнеры. Начиная с 2005 года немецкий бизнес-оператор сделал ставку на американского производителя, и сейчас основу парка Hahn Air составляют бизнес-джеты семейства Citation.

Гостиничная сеть приобретает джет

Сеть отелей Four Seasons запускает свой собственный фирменный частный самолет. Пассажиры Boeing 757 «получат» двойные кожаные кресла ручной работы, оснащенные планшетами и Wi-Fi, особое меню в зависимости от страны пребывания, специальные спа-процедуры, а также услуги личного консьержа и фотографа. Интерьер и внутренняя отделка лайнера выполнены той же компанией дизайнеров, что и многие отели Four Seasons. Для удобства пассажиров каждое сидение при необходимости превращается в полноразмерное спальное место.

Компания уже начала принимать заказы по двум направлениям. Стандартный тур, предлагаемый гостям Four Seasons (если, конечно, можно назвать стандартным путешествие на уникальном самолете), предполагает 24-дневное кругосветное путешествие с остановками в 10 странах мира. В каждой из них путешественникам будет предложен VIP-отдых в гостиницах сети Four Seasons и организована культурная программа с посещением местных достопримечательностей. Ближайшая «кругосветка», запланированная на февраль-март 2015 года, включает посещение курорта Бора-Бора во Французской Полинезии, отдых на пляжах Таиланда и Индонезии, посещение Индии и Австралии, отдых на Гавайях, в Турции и развлечения в Лос-Анджелесе и Лондоне. В общем, незабываемый тур и исключительно положительные эмоции. Стоимость путешествия составит \$119 тыс. – в эту сумму входит проживание, перелеты и питание.

Кроме кругосветных полетов по курортам мира также планируются путешествия для любителей истории и искусства. Тур предполагает посещение городов, где есть известные музеи, театры, парки, дворцы и прочие достопримечательности – Милан, Прага и Санкт-Петербург.

Samsung получил второй BBJ

Спустя почти два года после передачи компании Samsung Techwin Aviation второго самолета Boeing Business Jet (лайнер был передан в «зеленой» конфигурации) транспортная «дочка» южнокорейского промышленного гиганта Samsung получила полностью оборудованный лайнер.

4 мая 2014 года бизнес-джет перелетел из Christchurch International Airport в Seoul Incheon International Airport и был внесен в национальный реестр (бортовой номер HL-8270). Это уже второй самолет данного типа в парке Samsung Techwin Aviation. Первый компания получила в апреле 2008 года. Как и первый борт, HL-8270 получил свой новый интерьер в Новой Зеландии. В следующем году третий аналогичный самолет будет отправлен в центр комплектации.

Помимо управления бизнес-лайнерами Samsung, авиакомпания Samsung Techwin Aviation имеет вертолетное подразделение (в парке находятся вертолеты AS365N3, EC155B1 и AW139).

Как сообщает оператор, средний ежемесячный налет самолета BBJ доходит до 35 часов. В корпорации эти цифры считают вполне закономерными в связи с существенным расширением бизнеса на международных рынках.

Это вторая поставка полностью укомплектованного BBJ в текущем месяце. 6 мая свой Boeing Business Jet BBJ3 получил британский холдинг Peridot Associated (бортовой VP-CEC), салон был установлен компанией Jet Aviation Basel.



ТНК Gökçen получила все вертолеты

Государственная компания ТНК Gökçen Aviation получила последний из семнадцати заказанных вертолетов EC135 EMS в рамках контракта, подписанного с Airbus Helicopters (Eurocopter) в мае 2013 года. Турецкий контракт, по мнению топ-менеджмента Airbus Helicopters, еще раз подчеркивает высокую конкурентоспособность вертолетов EC135 EMS (в настоящее время около 25% мирового парка всех медицинских вертолетов приходится на Airbus Helicopters EC135 EMS). На сегодняшний день клиентами эксплуатируется более 500 вертолетов в медицинской конфигурации из 985 EC135, поставленных заказчикам.

Конфигурация вертолета EC135 разрабатывалась инженерами немецкого подразделения Airbus Helicopters совместно с австрийской компанией Air Ambulance Technology в соответствии с требованиями больниц. На борту установлено современное медицинское оборудование, в том числе дефибриллятор и аппарат искусственной вентиляции легких.

Напомним, что вертолет EC135 выпускается в двух модификациях, P2i и T2i, с разными двигателями: Pratt & Whitney (P2i) и Turbomeca (T2i). EC135 T2i/P2i оснащен цифровой системой контроля двигателей FADEC и передовой авионикой. Вертолет идеально подходит для эксплуатации в суровых российских условиях при низких минусовых температурах. Система забора воздуха для двигателя сконструирована таким образом, что даже в самые сильные морозы воздух в двигатели попадает прогретым.

В Россию первый вертолет EC135 в медицинской конфигурации был поставлен в январе 2013 года в Краснодарский край. А всего же в нашей стране уже эксплуатируется 16 EC135 – в авиакомпаниях «Ямал», «Нордавиа» и «Газпромавиа» (с учетом СНГ – 19).

EASA сертифицировала R66

30 апреля 2014 года, через четыре года после сертификации FAA, европейское агентство по безопасности полетов (EASA) наконец-то выдало сертификат типа газотурбинному вертолету Robinson R66. Американский вертолетостроитель рад начать продажи в государствах-членах EASA. В настоящее время более пятидесяти стран, в том числе Австралия, Бразилия, Канада, Япония, Россия, Южная Африка и США, сертифицировали R66.

Сертификация EASA знаменует собой важную веху для Robinson, так как две трети продаж компании исторически приходятся на зарубежных заказчиков. Получив европейское одобрение, производитель смо-



жет поставить клиентам уже заказанные вертолеты и сосредоточиться на укреплении своего присутствия на европейском рынке. В настоящее время в Европе существует шестнадцать сервисных центров R66, из которых тринадцать являются европейскими дилерами.

У R66 был тяжелый процесс сертификации в Европе. Robinson подал заявку на одобрение R66 в EASA в мае 2010 года и до 31 декабря 2011 заплатил в общей сложности € 462053 (\$ 627682), 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, превысило все разумные рамки. Производитель приводит стоимость одобрения в других странах, и обращает особое внимание на Канаду, где размер команды аттестации и глубина обзора сертификата 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 \$ 178000, а в Японии и Мексике всего по \$ 6000.

Также европейскому регулятору не понравились некоторые технические решения в конструкции вертолета, такие как гидравлическая система управления и водородная хрупкость крепежа в стандартных узлах.

На сегодняшний день Robinson поставил более 500 пятиместных R66 и оценивает общий налет флота этих вертолетов более 160 тысяч часов. Недавно компания добавила в качестве опций «стеклянную», сенсорную приборную панель. Стоимость вертолета в США составляет \$ 839000.

Tyrolean Jet Service нашла в России клиентов на ACJ

Австрийский оператор бизнес-авиации Tyrolean Jet Service хорошо известен российским заказчикам, благодаря не только бренду, но и умению по-настоящему удивить клиентов непревзойденным качеством обслуживания. Бизнес-джеты компании уже давно стали постоянными гостями в российских аэропортах. BizavNews удалось пообщаться с директором компании Мартином Ленером, который поделился своим видением перспектив развития рынка бизнес перевозок в Европе и ситуации на российском рынке.



По словам г-на Ленера, в настоящее время в компании реализуется программа существенной модернизации собственного

воздушного парка, ведь из 22-х бизнес-джетов, находящихся в распоряжении компании, только девять доступны для выполнения чартеров. Остальные самолеты находятся в управлении Tyrolean Jet Service и эксплуатируются исключительно в интересах владельцев этих воздушных судов. В прошлом году компания получила хорошее подспорье в виде трех ультрадальних бизнес-джетов (два ACJ319 и один Gulfstream G550), и в дальнейшем Tyrolean Jet Service намерена продолжать наращивать парк «серьезных» самолетов. Это позволит компании оптимизировать структуру перевозок и развиваться на совершенно разных рынках, даже в экономически нестабильные времена.

«В связи с прибавлением в нашем флоте и развитием продуктов в области управления новыми самолетами, мы приобрели новых клиентов, но ситуация на чартерном рынке в целом все же неблагоприятная. Это касается в большей степени самолетов класса Ultra Long Range, находящихся на рынке в избытке, что влечет за собой резкое падение цен на чартерные рейсы. Очень многие из наших бывших клиентов являются в настоящее время владельцами, по меньшей мере, одного самолета и не нуждаются больше в чартерных услугах. Исходя из этого, в первую очередь мы должны сосредоточиться на самолетах, уже имеющихся в нашем флоте, а в 2014 году мы планируем дальнейший рост именно в области управления самолетами», - рассказывает г-н Ленер.

Напомним, что помимо чартерных рейсов Tyrolean Jet Service уже в течение многих лет усиленно работает и в других сегментах. Речь идет об управлении самолетами (Aircraft Management), продаже воздушных судов и техническом обслуживании самолетов. Кроме того, в Инсбруке (Австрия) под руководством Tyrolean Jet Service находится компания по организации бортового питания (Premium Inflight Catering Provider).

По мнению г-на Ленера, в текущем году ситуация на рынке представляется очень сдержанной. Сдержанность клиентов проявляется в их инвестициях в

частные самолеты, а также в сферу чартерных VIP-услуг, и отрицательно сказывается на таких областях как управление самолетами и продажа воздушных судов. «В последние три года в России и странах СНГ эта тенденция наблюдалась значительно меньше, чем в Европе. В настоящий момент нас беспокоят возможные последствия санкций, введенных против России. Но, несмотря на это, мы считаем Россию и страны СНГ одним из наших основных рынков», - отмечает г-н Ленер.

Что же касается России, то, как отмечает г-н Ленер, в 2013 году компания смогла завоевать новых клиентов, особенно среди тех, кто заинтересован в самолетах класса ACJ (Airbus Corporate Jet), увеличив, таким образом, трафик между Россией и Европейским Союзом. «У нас широкий спектр российских клиентов, и многие из них уже имеют большой опыт общения с западными поставщиками услуг и знают, на что обращать внимание при бронировании таких услуг в бизнес-авиации. Для растущего числа наших клиентов в России, как в сфере чартерных рейсов, так и в управлении самолетами, главную роль играют уже не только цена, но и весь пакет услуг, включая объективные критерии качества и социально-личностную компетенцию оператора деловой авиации. Особо хотелось бы отметить, что благодаря широкомасштабному улучшению инфраструктуры, возникает не так много проблем при полетах в Россию и страны СНГ. Но до сих пор появляются сложности в связи с языковым барьером как при решении операционных вопросов при работе с клиентами, так и непосредственно во время пребывания в этих странах, но мы с этим хорошо справляемся, благодаря русскоговорящему персоналу», - резюмирует г-н Ленер.

Beechcraft помог улучшить квартальные показатели Textron

1 мая 2014 года Textron Inc. отчитался за первый квартал 2014 года. В состав корпорации входят авиапроизводители Cessna Aircraft, Bell Helicopter, а с середины марта 2014 и Beechcraft. После этого приобретения самолетные производители были объединены в новое подразделение Textron Aviation.

Как сообщается в отчете корпорации, в первом квартале 2014 прибыль Textron на одну акцию составила \$ 0,31, по сравнению с прибылью в \$ 0,40 за тот же период 2013 года. 14 марта компания завершила сделку по приобретению Beechcraft и, соответственно, отразила в отчете расходы на реорганизацию в размере \$ 16 млн., что сократило прибыль на \$ 0,05 на одну акцию. Общая квартальная выручка компании равнялась \$ 2,8 млрд., что находится на уровне первого квартала 2013 года. Прибыль корпорации снизилась по сравнению с прошлым годом на \$ 16 млн., до \$ 219 млн.



«Доход подразделений Textron Aviation и Industrial вырос, в то время как выручка Bell и Textron Systems ожидаемо снизилась», - сказал председатель и главный исполнительный директор Textron Скотт Доннелли. «В оперативном плане мы достигли значительного улучшения рентабельности в Textron Aviation, Textron Systems и Industrial, что отражает хорошую эффективность в этих сегментах».

Доннелли продолжил: «Мы рады, что мы смогли закрыть в первом квартале сделку по приобретению Beechcraft, поскольку это дало нам возможность раньше приступить к объединению наших активов и включению клиентов Hawker и Beechcraft в «семейство» Textron. В сочетании с улучшением рентабельности мы считаем, мы хорошо начали 2014 год».

По оценкам компании, в течение всего 2014 года расходы на реструктуризацию Beechcraft составят приблизительно \$ 35 млн. и расходы на приобретение еще \$ 11 млн. Это, и еще расходы на обслуживание кредитов на приобретение Beechcraft, снизят результаты 2014 года на \$ 0,08 за одну акцию. Исходя из этого, по итогам 2014 года Textron ожидает прибыль на акцию в диапазоне \$ 1,92 - \$ 2,12.

Textron Aviation

Доход Textron Aviation вырос на \$ 77 млн., до \$ 785 млн., что отражает влияние от приобретения Beechcraft, увеличения поставок бизнес-джетов и увеличения выручки от послепродажного обслуживания. Однако снижение продаж поддержанных самолетов и доходов CitationAir немного подпортили квартальные результаты. Textron Aviation поставил восемь турбовинтовых King Air (в течение двух по-

следних недель марта) и 35 новых джетов Citation, по сравнению с 32-мя самолетами в первом квартале прошлого года. Beechcraft всего в первом квартале 2014 года поставил 22 турбовинтовых самолета и 9 поршневых, а годом ранее – 34 King Air и 16 поршневых самолетов.

Textron Aviation получил квартальную прибыль в размере \$ 14 млн., по сравнению с убытком в \$ 8 млн. в аналогичном периоде прошлого года, в основном за счет более высоких цен и увеличения объемов продаж бизнес-джетов.

Textron Авиация имел на конец первого квартала портфель заказов на сумму \$ 1,5 млрд., в который вошли \$ 534 млн. от Beechcraft, по сравнению с \$ 1,0 млрд. на конец 2013 года.

Bell Helicopter

Доходы Bell в первом квартале снизились на \$ 76 млн., до \$ 873 млн., прежде всего, из-за низких поставок коммерческих и военных самолетов, что было частично компенсировано увеличением объема поддержки военных продуктов. Bell поставил 34 коммерческих вертолета, по сравнению с 40 машинами в прошлом году.

Прибыль подразделения снизилась на \$ 33 млн., до \$ 96 млн. В первую очередь это отражает неблагоприятное сочетание поставок коммерческих вертолетов и низких объемов продаж.

Объем портфеля заказов Bell на конец первого квартала 2014 года составил \$ 6,3 млрд., снизившись на \$ 197 млн. с конца 2013 года.

Необходимы активные действия

В рамках HeliRussia Комитетом по безопасности полетов Ассоциации Вертолетной Индустрии совместно с Межгосударственным Авиационным Комитетом проводится открытое заседание Координационного совета по безопасности полетов в СНГ - IHST-CIS (International Helicopter Safety Team – Commonwealth of Independent States). Мероприятие пройдет 22 мая 2014 года, 10:00 – 12:30, зал №3, павильон №1, МВЦ Крокус Экспо.

Одной из действенных инициатив в области безопасности полетов является создание по всему миру групп IHST (International Helicopter Safety Team). Инициаторы увидели дополнительные возможности повышения безопасности полетов в согласованности работы государственных органов авиационных администраций и усилий общественных профессиональных организаций. Поставлены амбициозные цели по снижению аварийности на вертолетах на 80% в течение десятилетнего периода.

С целью поддержания этого международного движения вертолетное сообщество Российской Федерации в сентябре 2011 года инициировало, а Межгосударственный Авиационный Комитет и Ассоциация Вертолетной Индустрии объединили свои усилия для создания Координационного совета по безопасности полетов на вертолетах для стран СНГ (International Helicopter Safety Team – Commonwealth of Independent States (IHST-CIS)). Совет по авиации стран СНГ одобрил присоединение к этому международному движению за безопасность полетов на вертолетах.

29 января 2013 Координационный совет приступил к активной работе. Было проведено несколько совещаний и мероприятий, в том числе, в рамках Вертолетного Форума 2013. Представители IHST-CIS

приняли участие в деловых встречах и мероприятиях, посвященных этой теме на выставке HELI EXPO-2014, проходившей в феврале 2014 в г. Анахайм, США. Установлено сотрудничество, проводится обмен опытом, документами и материалами с руководителями International Helicopter Safety Team, представителями Федеральной Авиационной Администрации США и другими региональными группами IHST, работающими в этом направлении.

На сегодня в состав Координационного совета стран СНГ (IHST-CIS) входят представители многих предприятий вертолетного бизнеса. Ведется работа по формированию библиотеки переводных материалов по управлению безопасностью полетов, созданных за предшествующие годы существования IHST в мире. Тем не менее, как показывает практика, этого недостаточно. Необходимы более активные действия.

Для обсуждения этих и многих других проблем, выработки плана практических шагов IHST CIS, обсуждения результатов работы проводится данное мероприятие.

В настоящее время формируется перечень и тематика основных докладов. Предполагаемые докладчики:

- В.С. Аксютин – Генеральный директор компании «АВИАШЕЛЬФ», Сопредседатель IHST-CIS,
- М.А. Ерусалимский – Генеральный директор ФГУП «АВИАПРОМСЕРВИС»,
- Представитель Межгосударственного Авиационного Комитета,
- Д.А. Антропов – Заместитель летного директора безопасности и качества ОАО «ЮТЭЙР».

Участие - бесплатное, с обязательной предварительной регистрацией.



«АвиаГрупп» попала под санкции

28 апреля 2014 года США объявили о введении новых санкций против семи российских должностных лиц и 17 компаний в связи с позицией России по украинским событиям. Из бизнес-персон в список попали президент «Роснефти» Игорь Сечин и глава корпорации «Ростех» Сергей Чемезов. Все компании списка связаны с бизнесменами, попавшими под американские санкции более месяца назад (20 марта 2014 года) - с Геннадием Тимченко и братьями Аркадием и Борисом Ротенбергами.

BizavNews удалось пообщаться с некоторыми игроками рынка, которые по понятным причинам не захотели публично комментировать эту тему. Все спикеры едины в одном – санкции, введенные против «АвиаГрупп» и «АвиаГрупп Норд» не будут иметь

каких-либо последствий, как для бизнес-операторов, так и для пассажиров, вылетающих или улетающих в США.

Мотивы этих необдуманных шагов очень сложно объяснить и тем более понять. В, так называемых, санкциях «прописан» некий запрет на пользование услугами обеих компаний («АвиаГрупп» и «АвиаГрупп Норд») на территории РФ американскими операторами и сервисными компаниями (согласно трактовке: гражданам США и американским компаниям запрещается осуществлять операции с компаниями из санкционного списка, а также с компаниями, которые более чем на 50% принадлежат фигурантам списка - как физическим, так и юридическим лицам). Если учесть, что в документе упомянуты конкретные объекты «АвиаГрупп» и «АвиаГрупп Норд», то чем американские чиновники пытаются ограничить деятельность компаний Тимченко? Трафиком и, как следствие, финансовыми потерями? Но из общей доли рейсов, выполняемых в/из Шереметьево и Пулково, на США приходится от 2 до 4% в месяц - последствия, прежде всего финансовые, просто смешные.

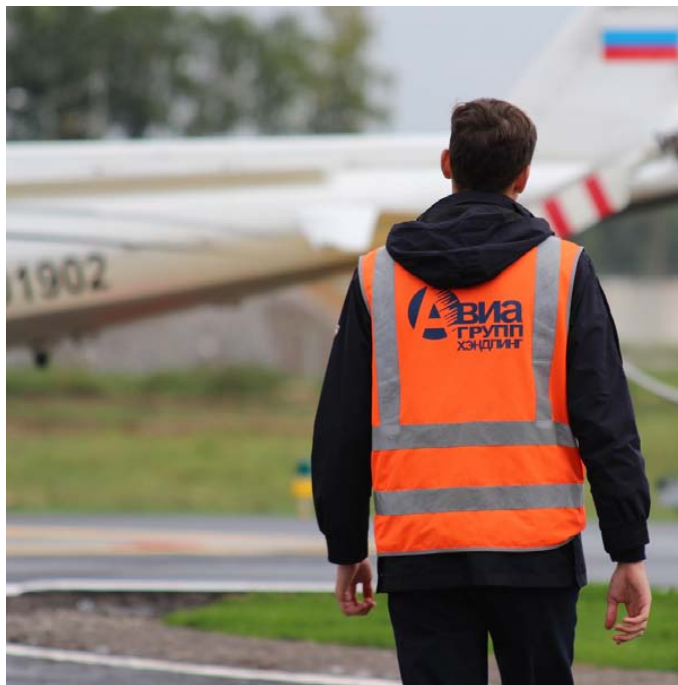
Пассажиров это вообще никак не коснется, так как и в Москве и в Санкт-Петербурге есть альтернативные аэропорты с аналогичной инфраструктурой. Однако, как отмечают некоторые спикеры, если эта «американская инициатива» распространится на Европу, то определенные, но решаемые, проблемы возникнуть могут. Но опрошенные BizavNews топ-менеджеры зарубежных операторов уверены, что каких-либо кардинальных санкций, по крайней мере в сегменте бизнес-перевозок, не последует, иначе многим из них придется оперативно реструктуризировать свой бизнес. Ведь ни для кого не секрет, что европейские операторы очень зависимы от российских клиентов,

и это не только полеты, а и другие и не менее «финансовоемкие услуги».

Безусловно, это не экономическая, а именно политическая акция, так называемого тотального неприятия российского бизнеса. И здесь уже Европа вообще ведет себя совершенно не по-партнерски, подыгрывая старшим товарищам из Штатов. Российские операторы сталкиваются с постоянными придирками в аэропортах, нарастают сложности с получением разрешений на полет, поставкой запчастей и, главное – почти на 15% за последний месяц упал трафик. Представитель одного из российских крупных бизнес-операторов посетовал, что один из самолетов в течении 4,5 часов (!!!!) «проверялся» инспекторами SAFA, сделавшими более 10 замечаний вне компетенции SAFA. Стандартная проверка занимает, к примеру, 15 минут. И таких случаев предостаточно. Так что стоит задуматься, какие коррективы в бизнес нам стоит внести.

«АвиаГрупп» с 2006 года выполняет комплекс работ по развитию наземной инфраструктуры для создания Центра бизнес-авиации в аэропорту «Шереметьево» («АвиаГрупп» владеет в проекте долей в 74%, остальные 26% принадлежат ОАО «МАШ»). В декабре 2011 года был введен в эксплуатацию современный авиационный комплекс - Терминала «А». «АвиаГрупп Норд», одним из совладельцев которой также является Геннадий Тимченко, оказывающая комплекс услуг для пассажиров частных воздушных судов на базе Центра деловой авиации, находящегося в терминале «Пулково-2» в Санкт-Петербурге. 70% «АвиаГрупп Норд», которая в свою очередь владеет 99% акций в бизнес-терминале «Пулково-2» (30% акций у структур Николая Шамалова).

P.S. Пока верстался номер, аналогичные санкции ввела и Канада.



На HeliRussia обсудят будущее вертолетного транспорта в городе

В рамках международной выставки HeliRussia, проходящей в МВЦ «Крокус Экспо» с 22 по 24 мая, с участием представителей власти, а также профессионального вертолетного сообщества, пройдет круглый стол «Городские вертолетные площадки».

Особую актуальность данная дискуссия приобретает в свете последних инициатив областного и городского правительств, направленных на развитие существующей транспортной инфраструктуры. Так, в соответствии с новыми градостроительными нормами, введенными в Подмоскowie, города с населением свыше 50 тыс. человек будут обязаны иметь, как

минимум, две вертолетные площадки. Реализация данной программы позволит дать дополнительный импульс легкой гражданской и санитарной авиации, а также повысить скорость реагирования правоохранительных и территориальных органов МЧС и иных экстренных служб в случае возникновения чрезвычайных ситуаций. Всего в регионе планируется обустроить около 530 таких площадок.

Также, в связи с возросшими нагрузками на наземный транспорт непосредственно в Москве, развитие вертолетного сообщения рассматривается в качестве одного из перспективных элементов подпрограммы

«Развитие новых видов транспорта» Государственной программы города Москвы «Развитие транспортной системы на 2012-2016 гг.».

В то же время, эффективная реализация данных программ невозможна без тесного взаимодействия городских и областных властей с профессиональным вертолетным сообществом. С целью углубления контактов представителей вертолетного сообщества и органов власти, а также соответствующих регулирующих организаций, 23 мая, в рамках крупнейшей европейской выставки вертолетной индустрии HeliRussia, будет проведен круглый стол «Городские Вертолетные площадки».

Программой круглого стола предусмотрено выступление руководителей профильных ведомств, компаний-эксплуатантов вертолетной техники, научно-исследовательских институтов, занимающихся общей транспортной и авиационной проблематикой, девелоперских, строительных и проекторочных компаний.

Основными темами обсуждения станут как вопросы развития вертолетного транспорта и соответствующей инфраструктуры на территории города Москвы, так и существующие и перспективные требования к городским вертолетным площадкам, а также правила эксплуатации вертолетных площадок и вопросы организации воздушного транспорта и безопасности полетов в Москве и Московской области. В рамках круглого стола будут представлены к обсуждению текущие и перспективные проекты наземных и водных вертолетных площадок, а также варианты размещения вертолетных площадок на высотных зданиях.

Круглый стол пройдет 22 мая с 14.00 до 17.00 в конференц-зале №4 павильона №1 МВЦ «Крокус Экспо».



Немецкое небо открылось для иностранцев

После пятилетней судебной тяжбы, австрийский оператор International Jet Management GmbH (IJM) добился в Европейском суде исторического решения, которое будет иметь большое значение для свободного передвижения в воздушном пространстве Германии. 18 марта 2014 года Европейский суд вынес решение в пользу IJM в деле взимания штрафов с авиакомпании за полеты в Германию без предварительного согласования. По мнению суда, серия штрафов, которые взысканы с IJM, были не обоснованы и, следовательно, требование о получении разрешения на внутренние полеты в Германии должны быть сняты для всей отрасли.

До этого постановления любому оператору из другой страны ЕС для полета в Германию приходилось обращаться к немецким властям (за три дня до полета) для получения разрешения, а также перевозчик должен был представить доказательство того, что никакая немецкая компания не желает или не может выполнить этот полет (декларация факта отсутствия в наличии).

IJM, как многие европейские авиаперевозчики, в большинстве случаев это требование были не в состоянии удовлетворить из-за банального недостатка времени. А при отсутствии такого разрешения власти штрафовали компании. Чартерные рейсы из-за пределов Европы (например, из Москвы или Анкары) в Германию – это ежедневный бизнес IJM. Пока действовало это правило, IJM платила немецкими властями за каждый полет в Германию без разрешения штрафы на сумму до € 2200. И такое положение дел компания не была готова принимать.

«Мы гарантируем нашим клиентам, что будем готовы к вылету в течение двух часов после получения заявки», - говорит управляющий директор IJM Роберт

Шмельцер. «Это именно то, что делает бизнес-джет привлекательным для клиентов. Для нас требование подачи заявки представляется очевидной дискриминацией по сравнению с конкурентами из Германии. Неприемлемо, что поставщик услуг из другого государства-члена ЕС и юридически предоставляющего сравнимые услуги, не имеет возможности работать или поставлен в менее привлекательные условия».

В 2009 IJM впервые обжаловал штрафы. Тот факт, что в последней инстанции суда семь правительств государств-членов ЕС выступили с заявлениями, показывает насколько важно это дело для Европы. 18 марта 2014 было принято постановление Европейского суда в пользу IJM, и это означает, что суд вынес знаковый вердикт, которые будет способствовать дальнейшей либерализации европейского воздушного движения. Таким образом, IJM одержал победу от имени всей отрасли.

«Это огромный успех, который приносит пользу не только нашей компании, но всем европейским авиаперевозчикам, выполняющим рейсы в Германию из стран, не входящих в ЕС», - говорит Роберт Шмельцер. «Это еще один важный и правильный шаг в сторону либерализации европейского воздушного пространства».

По словам адвоката, представлявшего IJM в суде, это решение означает, что операторы Европейского Союза не могут подвергаться дискриминации по признаку юрисдикции или страны регистрации при предоставлении услуги за пределами своей страны. Юридические эксперты сходятся во мнении, что постановление суда будет иметь огромное влияние на свободное передвижение в воздушном пространстве Европы. В конце концов, такие правила существуют не только в Германии, но и во многих других государствах-членах ЕС.



Рост поставок продолжился

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала результаты работы отрасли в первом квартале 2013 года. За первые три месяца этого года поставки самолетов авиации общего назначения увеличились на 11,9%, с 447 воздушных судов в 2013 году до 500 – в 2014 году. Общая стоимость поставленных самолетов составила \$ 5,1 млрд., что на 9,0% больше, чем в том же периоде прошлого года. После положительных итоговых результатов за 2013 год рост поставок в первом квартале стал обнадеживающей новостью для отрасли.

Поставки поршневых самолетов увеличились на солидные 21,4%, с 182 до 221. Однако пока объем поставок поршневых самолетов остается ниже пика 2006 года, когда в первом квартале было передано заказчикам 600 самолетов. Поставки турбовинтовой техники снизились на 8,1%, до 125 отгрузок, в основном за счет неудовлетворительных показателей Beechcraft. А в сегменте бизнес-джетов наблюдался значительный рост квартальных поставок – на 19,4% до 154 самолетов.

Все крупные производители бизнес-джетов по-

казали рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Первым по приросту стал Embraer – поставка 11 дополнительных Phenom 300 помогла бразильскому производителю показать на 67% лучший результат. Gulfstream также был «на высоте», поставив на 10 самолетов больше по сравнению с прошлым годом (+34,5%).

«Показатели производителей авиации общего назначения в первом квартале 2014 год, особенно сильный рост в сегменте поршневых самолетов, обнадеживают и показывают, что мы продолжаем выход из рецессии», – говорит президент и исполнительный директор GAMA Пит Банс. «Но мы по-прежнему находимся в процессе выхода, что характеризуется разнонаправленными результатами по сегментам. Вот почему мы продолжаем работу с регуляторами и законодателями во всем мире, чтобы добиться здоровой налоговой политики, которая простимулирует производство; способствуем реформированию процесса сертификации, чтобы упростить ввод в строй новых, более безопасных продуктов, а также стараемся возобновить работу Экспортно-Импортного банка, что позволит производителям иметь равные условия во всем мире».

Полный отчет GAMA за три месяца 2014 г.

Поставки самолетов и доходы за три месяца 2014 г.

Сегмент	2013	2014	Изменение
Поршневые	182	221	+21,4%
Турбовинтовые	136	125	-8,1%
Реактивные	129	154	+19,4%
ВСЕГО	447	500	+11,9%
СТОИМОСТЬ	\$ 4,7 млрд.	\$ 5,1 млрд.	+9,0%



ПЛГ как в Европе

Авиакомпания «Меридиан» стала единственным эксплуатантом на территории СНГ (и четвертым вне Евросоюза), способным выполнять работы по поддержанию годности воздушных судов европейской регистрации, а также самолетов, зарегистрированных в реестрах Бермудских и Каймановых островов, островов Мэн и Аруба. Для этого 25 июля 2013 года авиакомпанией был получен сертификат соответствия требованиям Part M Subpart G, то есть она стала организацией по управлению поддержанием летной годности (CAMO, Continuous Airworthiness Maintenance Organisation) по нормам Европейского агентства по безопасности авиаперевозок (EASA). Опыт авиакомпании «Меридиан» очень важен, поскольку помимо того что по российскому законодательству отечественные коммерческие эксплуатанты обязаны поддерживать летную годность ВС, обязательную сертификацию CAMO ввела не только

Европа, но и другие авиационные власти, в частности Бермуды (директива Otar 39).

Решение о получении сертификата EASA Part M Subpart G было стимулировано мнением собственника самолета Gulfstream G450, который, передавая самолет в эксплуатацию в компанию «Меридиан», хотел сохранить его регистрацию в статусном европейском реестре — швейцарском. Оказалось, что выполнить это требование с соблюдением всех юридических формальностей не так просто.

«Если бы мы заранее понимали, какую работу предстоит проделать, быть может, мы и не решились бы в сентябре 2010 г. заняться получением этого сертификата, — улыбается гендиректор авиакомпании «Меридиан» Владимир Лапинский. — Но зато теперь мы можем эксплуатировать самолеты с европейской

регистрацией, соблюдая как российские, так и европейские нормы».

Согласно российскому Воздушному кодексу (ст. 35) требования к летной годности гражданских ВС определяются Федеральными авиационными правилами (ФАП) и обязательны для соблюдения эксплуатантами. В свою очередь, пункт 9 Приказа Минтранса РФ «Сертификационные требования к физическим лицам, юридическим лицам, осуществляющим коммерческие воздушные перевозки. Процедуры сертификации» (ФАП-11), в частности, гласит: «Эксплуатант обеспечивает наличие производственной базы, оборудованной для организации и выполнения необходимых работ по поддержанию летной годности ВС». То есть российское воздушное законодательство прямо возлагает поддержание летной годности (ПЛГ) на коммерческого эксплуатанта ВС.

И в странах Евросоюза всю ответственность за ПЛГ несет оператор ВС, а осуществляет поддержание летной годности организация CAMO, которая должна быть одобрена EASA в соответствии с Part M Subpart G.

Далее, требования к процедурам поддержания летной годности согласно межправительственному соглашению по статье 83bis Чикагской конвенции ICAO между Российской Федерацией и Швейцарией гласят, что поддержание летной годности осуществляется оператором в соответствии с требованиями EASA.

Таким образом, российский эксплуатант ВС с европейской (конкретно швейцарской) регистрацией вынужден выполнять требования как российского, так и европейского законодательства.



продолжение

«В этой ситуации мы видели два варианта, — говорит Владимир Лапинский. — Можно было отдать ПЛГ на аутсорсинг с привлечением европейской САМО, а можно было самим получить европейский сертификат. Поскольку Рос-авиация считает процесс поддержания летной годности сторонней организацией недопустимым и несоответствующим требованиям ФАП-11, мы решили сами стать САМО, что позволяет соответствовать как требованиям EASA, так и требованиям российских авиационных властей и при этом следовать положениям межправительственного соглашения по статье 83bis между Россией и Швейцарией».

Решение, принятое руководством авиакомпании «Меридиан», только на первый взгляд выглядело простым. «До середины 2010 г. EASA вообще не выдавала сертификаты САМО неевропейским резидентам, — вспоминает Владимир Лапинский. — Мы были первыми, кто вступил в переговоры, и наша заявка, мне кажется, вызвала шок в EASA: откуда-то взялись какие-то русские...».

Для создания САМО на собственной базе «Меридиану» потребовалось потратить много времени и средств, чтобы осуществить сложный комплекс мероприятий:

- создание отдельного подразделения в организационной структуре инженерно-авиационной службы, укомплектованного высококвалифицированным персоналом;
- обеспечение квалификации инженерно-технического персонала, соответствующей жестким требованиям EASA;
- обеспечение инфраструктуры, соответствующей европейским требованиям для деятельности

подразделения;

- разработка и согласование в уполномоченных органах локальной нормативной документации;
- регулярное прохождение внешних аудитов, проводимых экспертами EASA.

По словам Лапинского, на практике реализация данных мероприятий с нуля занимает от полутора до двух лет и опыт «Меридиана» это подтвердил.

«Ключевая проблема состояла в персонале, она загнула нас в замкнутый круг, — говорит Владимир Лапинский. — Нам говорили, что мы не можем стать САМО, потому что у нас нет специалистов, имеющих опыт работы в САМО. А я им отвечал, что в России их нет по определению и привлечь нерезидентов мы не можем, поэтому, если мы не станем САМО, мы никогда не получим опыта. Но мы решили эту проблему, потому что аудиторы EASA проявили гибкость, они уважительно отнеслись и к нашей настойчивости, и к тем промежуточным результатам, что мы им продемонстрировали. Притом они сами предложили нам выход: договориться с организацией САМО, которая в тот момент занимается ПЛГ этого самолета, чтобы параллельно вести процесс ПЛГ, — т. е. стать виртуальным САМО». В результате с 2012 г. осуществлялось виртуальное сопровождение реального ВС европейской регистрации — самолета Gulfstream G450, находящегося на обслуживании в европейской САМО.

В 2012–2013 гг. деятельность по поддержанию летной годности ВС европейской регистрации была полностью включена в область распространения системы менеджмента качества авиакомпании и подвергалась как внутренним, так и внешним аудитам.

В 2012–2013 гг. в авиакомпании «Меридиан» было проведено три плановых внешних аудита со стороны EASA, хотя обычно плановый аудит проводится один раз в год.

При подготовке к сертификации авиакомпания столкнулась со следующими проблемами:

- несоответствие российских программ обучения инженерно-технического персонала европейским требованиям;
- наличие повышенных требований со стороны аудиторов EASA к организациям САМО, находящимся за пределами Евросоюза;
- требования к наличию опыта (европейского — по уровню требований) у персонала по процедурам поддержания летной годности на момент первоначального аудита;
- значительные финансовые затраты.

Благодаря проделанной работе в настоящее время авиакомпания «Меридиан» является единственным авиаперевозчиком в российском сегменте деловой авиации, предлагающим услуги по поддержанию летной годности как ВС европейской регистрации, так и ВС, зарегистрированных в реестрах авиационных властей Каймановых островов, острова Мэн, Мальты, Арубы и др. По словам Лапинского, с 28 октября 2013 г. авиакомпания «Меридиан» занимается ПЛГ самолета Gulfstream G450 в полном объеме самостоятельно. Кроме того, благодаря наличию европейского сертификата Part M Subpart G «Меридиан» получил от авиационных властей Бермудских островов аналогичный сертификат OTAR 39, а сейчас занимается созданием организации по ТОиР в соответствии с бермудскими правилами OTAR 145.

Алексей Сеницкий, АТО