



Традиционно «высокий» летний сезон в Европе занимает работой пожалуй только операторов, но остальные игроки рынка бизнес-авиации, такие как производители, сервис и т.д., уходят в «спячку» до осени. Последним активным усилием компаний стало подведение итогов прошедшей в Женеве EBACE-2014. Разбудит рынок только латиноамериканская выставка LABACE в августе. Между тем, организаторы российской выставки Jet Expo уже вовсю готовятся к сентябрьским «смотринам», собирая приличное количество участников, которым будет что показать посетителям и, самое главное, что обсудить в наше непростое время.

На этой неделе BizavNews стало известно, что в Домодедово сменился собственник Центра деловой авиации. В силу определенных обстоятельств, все детали сделки будут нами опубликованы только в начале недели. Тем не менее, такие события говорят о нашем рынке, как о прошедшем первоначальное становление, когда люди, стоявшие у истоков российской деловой авиации, начинают развивать другие, более интересные направления, «сбрасывая старую кожу».

Немного разочаровало нас и сообщение о свертывании проекта по совместной разработке однодвигательного вертолета массой 2,5 т, анонсированного в 2012 году холдингом «Вертолеты России» и итальянской вертолетостроительной компанией AgustaWestland. Говорят, что основная причина – экономическая нецелесообразность. Возможно. А ведь у отечественного авиапрома был шанс заявить себя в весьма востребованном сегменте.



Погода «испортила» бизнес-авиацию

После здорового 2013 года, в первом квартале 2014 года мировой рынок бизнес-авиации показал снижение активности на 2%, по сравнению с 1 кварталом 2013, и на 5% в сравнении с 4 кварталом 2013 года

стр. 18



«Высокий» сезон не помогает

WINGX выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в мае 2014 года. По сравнению с прошлым месяцем активность выросла на 17%, однако в годовом исчислении наблюдалось падение на 2,2%

стр. 19



Санитарную авиацию обсудили на HeliRussia

В рамках деловой программы 7-й Международной выставки вертолетной индустрии HeliRussia 2014 состоялся Круглый стол «Санитарная авиация России и медицинская эвакуация»

стр. 20



Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации. За предыдущие две недели: Индекс спроса в США: +8,8%; Индекс спроса в Европе: +33,1%

стр. 23

ЗНАК ПРЕВОСХОДСТВА



III Балтийский форум деловой авиации пройдет в августе

7-8 августа 2014 года в г. Юрмала, Латвия, пройдет очередная, III Балтийский Форум Деловой Авиации. Организатором форума выступает Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации.

В этом году, уже традиционно, форум будет включать в себя деловую и развлекательную программу. В рамках деловой программы форума пройдет конференция «Развитие деловой авиации» и будет проведена экскурсия по Международному аэропорту «Рига», в ходе которой будут показаны объекты инфраструктуры деловой авиации аэропорта.

Среди вопросов, включенных в программу конференции:

- общие тенденции развития деловой авиации в Балтийском регионе;

- применение добровольных стандартов для авиакомпаний и компаний, обеспечивающих наземное обслуживание;
- развитие наземной инфраструктуры деловой авиации в Балтийском регионе;
- экономические аспекты эксплуатации воздушных судов деловой авиации;
- страхование деловой авиации.

Вечером первого дня все делегаты и гости форума будут приглашены на специальное вечернее мероприятие, которое в этом году будет организовано в шатре на пляже Рижского залива.

Во второй день все участники будут приглашены принять участие в специальной экскурсионной программе.

Для размещения гостей форума в этом году выбран Baltic Beach Hotel, пятизвездочный отель, расположенный непосредственно у Рижского залива. Отель предлагает собственный пляж, богатый выбор СПА-программ в собственном центре, превосходные завтраки с видом на море.

За годы проведения форума организатору удалось создать уникальную атмосферу мероприятия, дающую возможность гостям как решить деловые вопросы, так и провести личное время на одном из лучших курортов мира в кругу друзей и партнеров. Конференция проводится на русском и английском языках (синхронный перевод).

Дополнительную информацию о форуме, а также фотоотчеты с прошедших мероприятий Вы найдете на сайте www.rubaa.ru и www.bbaaf.aero.



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

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



Jet Aviation Singapore открыл крупнейший ангарный комплекс в Азии

Сингапурский провайдер услуг бизнес-авиации Jet Aviation Singapore (дочерняя компания швейцарской группы Jet Aviation), официально открыл новый ангарный комплекс в сингапурском аэропорту Seletar. В тожественной церемонии открытия приняли участие более 150 человек, среди которых топ-менеджеры крупных операторов, производителей, а также представители компаний партнеров.

После почти годового молчания был озвучен объем инвестиций в проект – потрачено более \$ 25 млн. Теперь в Сингапуре появился один из самых современных и больших центров по техническому обслуживанию и ремонту бизнес-джетов. Площадь ангара составляет 7500 кв.м., появились собственные перрон и офисное здание. В среднесрочной перспективе планируется начать строительство и второй очереди комплекса, но в данный момент представители Jet Aviation Singapore отказываются раскрывать детали будущего строительства.

«Этот проект – это ответ на растущий спрос в Азиатско-Тихоокеанском регионе на услуги ТОиР. В

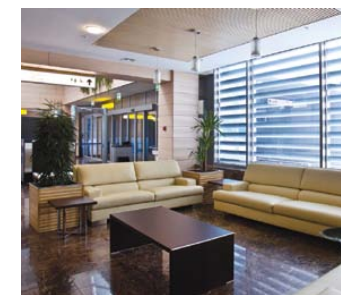
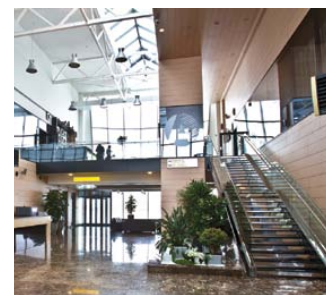
новом ангаре без труда разместятся пять G650 или Bombardier Global 7000. Именно эти бизнес-джеты будут активно поставляться заказчикам из этого региона уже в следующем году», - комментирует Гари Дольский, вице-президент Jet Aviation Singapore. Общая площадь нового центра составляет 9300 кв.м. (ангар, перрон, офисы и магазин запасных частей). Этот проект был реализован совместно с Советом экономического развития Сингапура и корпорацией JTC (национальный разработчик промышленной инфраструктуры). В Совете экономического развития острова считают, что строительство нового комплекса – это обоюдовыгодные инвестиции, которые помогут не только создать дополнительные рабочие места, но и повысить привлекательность сингапурского кластера.

Напомним, что для развития сингапурской авиационной промышленности в стране создается промышленный парк Seletar Aerospace Park, в котором разместятся предприятия по оказанию разнообразных авиационных услуг и выполнению НИОКР. Подсчитано, что ежегодный объем работ в данном парке к 2018 г. достигнет \$3 млрд. Кроме того, он обеспечит Сингапуру 10 тыс. новых рабочих мест.

Jet Aviation Singapore является дочерним подразделением холдинга Jet Aviation и предлагает услуги по организации бизнес-чартеров, управлению воздушными судами и ТОиР (включая ремонт, разработку индивидуального дизайна, техническое обслуживание). Компания сертифицирована для оказания услуг ТОиР всей линейки самолетов Gulfstream, а также Nextant 400XT, Boeing BBJ, Bombardier Challenger 600/601/604/605, Bombardier Global Express, XRS, Global 5000, 6000 и Bombardier Learjet 30/35/40/45/50/60.



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

«Вертолеты России» и Agusta Westland могут создать вертолетный холдинг

Госкорпорация «Ростех» (управляет холдингом «Вертолеты России») предложила итальянской AgustaWestland взаимный обмен 25% акций вертолетных компаний, сообщают РИА Новости. В случае согласия они могут создать крупнейший вертолетный холдинг в мире, рассказал в кулуарах форума ПМЭФ-2014 глава «Ростеха» Сергей Чемезов.

«Предложение мы такое сделали <...> Обменяться с ними 25% акций. Если бы это произошло, то тогда бы компания стала крупнейшим вертолетным производителем в мире», - сказал он.

На вопрос, велика ли вероятность недоверия к такой сделке из-за политической ситуации, Чемезов ответил: «У итальянцев недоверия совершенно нет». Министр промышленности и торговли РФ Денис

Мантуров еще в феврале 2013 года сообщал, что Минпромторг рассматривает возможность привлечения стратегического партнера для холдинга «Вертолеты России». По его словам, такая возможность рассматривалась наряду с IPO, при этом привлечение стратегического партнера потребует полутора-двух лет.

Однако один перспективный проект «Вертолетов России» и AgustaWestland был отложен. Речь идет о совместной разработке однодвигательного вертолета массой 2,5 т. Как сообщает издание Flightglobal со ссылкой на слова главы «Вертолетов России» Александра Михеева, решение было принято в конце марта 2014 г. Представители «Вертолетов России» подтвердили, что проект действительно отложен по экономическим причинам.

«Конкурентоспособность в этом сегменте довольно высока, и мы решили не развивать этот проект», — заявил Александр Михеев. По его словам, сейчас холдинг сосредоточен на других проектах и вертолетах других классов.

Напомним, что впервые производители заговорили о намерениях совместно создать новый вертолет на выставке Фарнборо летом 2012 г., когда было подписано рамочное соглашение о совместной разработке, производстве и продаже нового однодвигательного вертолета массой 2,5 т. Спустя год, в августе 2013 г., в рамках авиасалона МАКС-2013 стороны подписали предварительное соглашение по этому проекту.

Тем не менее, компании продолжают сотрудничество, в том числе и в рамках совместного предприятия HeliVert в подмосковном Томилино, где осуществляется сборка средних двухдвигательных вертолетов AW139.



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"

Форум Деловой Авиации начинает прием заявок

Оргкомитет «Форума Деловой Авиации» объявил об открытии регистрации на мероприятие, которое пройдет 3 сентября 2014 г. в Москве в гостинице «Марриотт Грандъ-Отель» по адресу: Москва, ул. Тверская, 26/1.

В этом году уже в 7-й раз Форум деловой авиации соберет вместе ключевых игроков отрасли из России и Европы для обсуждения наиболее острых проблем и получения информации о ключевых тенденциях и текущем состоянии рынка.

Ключевые вопросы конференции этого года:

- Перспективы развития деловой авиации в России
- Спрос на услуги деловой авиации в России и мире
- Совершенствование нормативной базы
- Развитие наземной инфраструктуры и ТОиР воздушных судов ДА

Аудитория конференции: операторы и брокеры деловой авиации, производители и поставщики воздушных судов, операторы бизнес-терминалов и аэропортов, поставщики услуг и оборудования для деловой авиации. Ежегодно конференцию посещают более 120 делегатов из России и других стран.

Организатор конференции – компания АТО Events – ведущий российский организатор мероприятий для транспортной отрасли, в партнерстве с Объединенной Национальной Ассоциацией Деловой Авиации, при участии JetExpo и при спонсорской поддержке компании Gulfstream.

Узнать подробную информацию о конференции и зарегистрироваться можно на [cayme>>](#)

Скидки при регистрации и оплате участия до 1 августа 2014 г. Льготные условия для экспонентов JetExpo и членов ОНАДА.





Moscow
4-6 september 2014

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



Organized by  **Vnukovo-3**

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

Global Jet разворачивается в Азии

Компания Global Jet, недавно добавившая в свое чартерное подразделение несколько бизнес-джетов, также сообщает о плодотворной работе с китайскими авиационными властями по получению китайского сертификата эксплуатанта (АОС). Этот документ позволит Global Jet в партнерстве с компанией Jinggong Business Aircraft из Ханчжоу начать работу в на внутреннем рынке Китая.

Среди новых чартерных самолетов Global Jet – ACJ 319, полученный в январе 2014 года, и новый Dassault Falcon 7X. Директор по чартерным продажам компании Леонард Бертоле говорит: «В 2014 мы продолжим тренд расширения флота, чтобы всегда быть готовыми предложить лучший самолет, приспособленный к потребностям наших клиентов».

Также Global Jet продолжает работу по привлечению клиентов для управления воздушными судами, некоторые из которых предлагают свои самолеты для чартеров. Сейчас компания управляет около 70 бизнес-джетами, от Cessna Citation CJ2 до Gulfstream, Bombardier Global и вышеупомянутого ACJ319.

«Мы работаем над несколькими проектами для владельцев наших воздушных судов и новых потенциальных клиентов», - сказал вице-президент по управлению ВС Эдуард Лехамбр. «Мы также развиваем регионы нашей деятельности. Азия является одним из новых рынков, на который мы ориентируемся».

В настоящее время флот компании в Азии насчитывает пять самолетов: Falcon 2000, Gulfstream 450, Falcon 7X, Global Express XRS и Global 6000.

Textron Aviation расширяет сервисную сеть в Европе

Компании Cessna Aircraft и Beechcraft Corporation, входящие в Textron Aviation, сообщили на выставке EBACE-2014 о расширении европейской сети сервисной поддержки, которая теперь состоит из семи центров, принадлежащих компании.

Компании открыли две новых линейных станции в Европе – в лондонском аэропорту Лутон и в каннском аэропорту Манделье, а летом этого года в Женеве появится третий новый техцентр. На этих станциях будут работать полный рабочий день лицензированные техники, которые обеспечат оперативным техническим обслуживанием, осуществят устранение дефектов и поддержку AOG. Кроме того, существующие сейчас центры в Цюрихе, Швейцария, и Дюссельдорфе, Германия, уже обеспечивают

техническое обслуживание, модернизацию и услуги по обновлению самолетов Beechcraft, Citation и Hawker.

«Расширение нашего сервиса в Европе очень важно для наших клиентов, которые уже насчитывают флот из почти 2000 самолетов. Новые стратегические места сделают обслуживание и поддержку удобными и экономически эффективными для наших клиентов, живущих или путешествующих в Европе», - говорит Брэд Тресс, старший вице-президент по обслуживанию клиентов.

Сервисная сеть Beechcraft, Cessna и Hawker включает 23 принадлежащих компании технических центра по всему миру и более 40 мобильных команд техподдержки, дислоцированных на территории Северной Америки и Европы.



Юг России получит Bell-429

Bell-429, самый современный из существующих легких двухдвигательных вертолетов, продолжает укреплять свое лидерство на рынке продаж в России.



Очередным шагом стало подписание контракта между компанией Bell Helicopter и достаточно известным заказчиком из южного региона России на поставку нового Bell-429. Покупатель пожелал не называть своего имени. Известно лишь то, что вертолет будет поставлен в корпоративной конфигурации и использоваться в интересах менеджмента компании-заказчика.

«В последнее время мы наблюдаем тенденцию активного спроса на модели вертолетов Bell, а предстоящий летний сезон, как правило, является одним из самых горячих периодов продаж», - сообщил Александр Евдокимов, официальный представитель Bell Helicopter в России.

Первые поставки Bell-429 в Россию начались в 2011-м году. На сегодняшний день в регионе эксплуатируется около двадцати вертолетов такого типа.

«Аэросоюз» поставляет новый AW119Ke VIP

Компания «Аэросоюз» приступила к окончательной сборке в собственном авиационно-техническом центре нового вертолета AW119Ke в VIP конфигурации. Ожидается, что в начале июня после сборки и облета вертолет будет передан заказчику. Предварительно, AW119Ke будет базироваться в одном из вертолетных центров компании.

«В настоящее время машина собирается в авиационно-техническом центре «Аэросоюз», единственном в России официальном сервисном центре вертолетов AW109 и AW119, одобренном как производителем, компанией AgustaWestland, так и российскими авиационными властями. Стоит также отметить, что кроме комфортабельного VIP интерьера данный вертолет оборудован системой аварийной посадки на воду, что позволяет обеспечивать максимальную безопасность полетов над водной поверхностью. Данная опция вызвала большой интерес у государственных структур и коммерческих компаний юга России. «Аэросоюз» приступит к эксплуатации вертолета уже в июне», - комментируют в компании.

AW119Ke (модернизированный вариант модели AW119 Koala) с взлетным весом 2,8 т, получил российский сертификат типа в июле 2010 года. По словам производителей, этот вертолет — единственный в своем классе, у которого пассажирский салон отделен от кабины пилотов, что позволяет с комфортом разместить в нем 6 пассажиров. Максимальная дальность полета AW119Ke с запасом топлива составляет 932 км и дает возможность использовать его также для мониторинга трубопроводов, линий электропередач и для офшорных перевозок.

Как комментируют эксплуатанты вертолета, наличие только одного двигателя не делает полеты опаснее

– в случае отказа вертолет сможет приземлиться с выключенным двигателем в режиме авторотации. Одномоторная схема дает много преимуществ – это и более просторный салон, и большая пассажироместимость, и увеличенная дальность полета. В отличие от предыдущей модели, Agusta AW119Ke способен летать не с пятью, а с семью пассажирами на борту. Салон Agusta AW119KE в VIP-варианте выполнен из качественных современных материалов и комплектуется мини-баром, видеосистемой и спутниковой связью. Багажник вертолета отличается большими размерами. Имея в длину более двух метров, он может вместить лыжи, клюшки для гольфа, велосипеды и другой груз, что очень удобно для полетов на отдых.

По состоянию на апрель 2014 года в мире эксплуатируется 181 вертолет AW119 Koala/Ke.



«Стеклянная кабина» не доступна

Вертолетная компания «Аэросоюз», как ведущий дилер вертолетов Robinson, получила уведомление от Robinson Helicopter Company, что поступление в продажу моделей с новыми приборными панелями и оборудованием производителей авионики Garmin и Aspen задерживается на неопределенный срок.

Как сообщил Robinson Helicopter компании «Аэросоюз», сертификация новых приборных панелей и оборудования производителей авионики Garmin и Aspen находится в процессе рассмотрения Авиационным Регистром МАК. До завершения сертификации Robinson не может выдавать экспортные сертификаты летной годности для воздушных судов, оснащенных новыми панелями или авионикой. Производитель также не может сообщить сроки завершения сертификации, но работает над тем, чтобы их ускорить. Robinson Helicopter и «Аэросоюз» будут внимательно следить за ходом процесса и информировать о нем российских потребителей.

Напомним, что в конце прошлого года Robinson Helicopter представил новую линейку авионики для вертолетов R22, R44 и R66. Производитель предлагает навигационные системы Garmin GTN 600/700 с сенсорными экранами, а также основные и многофункциональные дисплеи компании Aspen Avionics, радиостанцию Garmin GTR 225B COM, аудиопанель GMA 350H, а также трансиверы GDL 88 (UAT) и GTX 330ES в качестве дополнительного оборудования.

Robinson закончил летные испытания и уже получил соответствующее одобрение FAA на установку большей части нового оборудования, и находится на завершающей стадии процесс сертификации нескольких оставшихся комбинаций авионики.

Гражданский «Ансат» появится в 2015 году

Продажи вертолетов «Ансат» для авиакомпаний начнутся после завершения сертификации модификации с гидромеханической системой управления (ГМСУ), сообщил «АвиаПорту» начальник отдела маркетинга легких вертолетов Департамента продуктового маркетинга ОАО «Вертолеты России» Виктор Карташов.

По его словам, сертификат типа на транспортный вариант «Ансат» с ГМСУ получен в 2013 году. Сертификация вертолета «Ансат» с ГМСУ для пассажирских перевозок с получением дополнения к сертификату типа планируется на конец 2014 - начало 2015 года.

В.Карташов пояснил, что «сейчас по гособоронзаказу выпускается только вертолет «Ансат-У» с электродистанционной системой управления (ЭДСУ), который оснащен комплексной системой управления (КСУ). Кроме того, ранее в Южную Корею были отгружены вертолеты «Ансат-К» также с КСУ».

«Для гражданского применения вертолета «Ансат» с ГМСУ необходимо дополнение к сертификату типа, выданному на вертолет с КСУ», - отметил собеседник.

Он пояснил, что дополнение к сертификату типа выдается по составу нового оборудования, отличного от того, что установлено на ранее сертифицированном «Ансат».

Собеседник также сообщил о переговорах с потенциальными покупателями гражданской версии вертолета. «Мы сейчас ведем переговоры с двумя авиакомпаниями о поставке от 3 до 6 машин для каждой из них. Каждая поставка имеет свою конфигурацию вертолета», - сказал В.Карташов.

Вертолет «Ансат» (по-татарски - несложный, простой) выполнен по одновинтовой схеме с рулевым винтом, рассчитан на перевозку 7-9 пассажиров. Разработан КБ при ОАО «Казанский вертолетный завод» (КВЗ). Первый полет совершен в 1999 году. В августе 2013 был получен сертификат типа Авиационного регистра Межгосударственного авиационного комитета. Вертолет поставляется в Военно-воздушную академию для обучения курсантов. Ближайшим зарубежным аналогом является вертолет EC-145 концерна Airbus Helicopters. Стоимость вертолета в 2011 году составляла 98 млн рублей. По состоянию на 2013 год ВВС России имели 25 вертолетов «Ансат-У».

Грузоподъемность вертолета внутри салона составляет 1300 кг. Максимальная взлетная масса - 3300 кг. Силовая установка «Ансат» состоит из двух ТВД Pratt & Whitney PW-207K мощностью по 630 л.с. Максимально допустимая скорость равна 285 км/ч, крейсерская скорость - 250 км/ч. Практическая дальность - 635 км (максимальная), практический потолок - 5700 м, статический потолок - 3300 м.

Источник: *Авианорт.Ru*



Мексиканский рекорд AS350 В3е

Вертолет Airbus Helicopters AS350 В3е установил новый рекорд в авиационной истории Мексики, приземлившись на самый высокий пик страны Пико-де-Орисаба (также известный как Citlaltépetl), расположенный на высоте 5.610 метров над уровнем моря. Новый рекорд был официально зарегистрирован администрацией гражданской авиации Мексики (Mexican Civil Aviation Authority).

Как отметили пилоты вертолета Хосе Луис Самора Родригес и Эрик Перес Веласкеса, во время полета машина вела себя прекрасно и никаких «сюрпризов» не преподнесла: «Наш полет еще раз доказал, что AS350 В3е идеально адаптируется для разнообразных условий эксплуатации, и новый рекорд яркое тому подтверждение. Климатические условия Мексики – оптимальная проверка для воздушных судов различных типов, наша посадка на самую высокую точку страны – отличная оценка вертолету».

Выступая по этому случаю, официальный представитель производителя в Мексике Серж Дюранд, отметил, что в целом популярность вертолетов Airbus Helicopters в стране растет из года в год, при этом они востребованы в совершенно различных сегментах. Сейчас в Мексике эксплуатируются более 500

вертолетов европейского производителя. Так, Ecureuil AS350 В3 наиболее востребован среди частных владельцев и небольших компаний, EC145 широко применяется в нефтегазовом секторе, семейство Dauphin уже давно облюбовали представители крупных корпораций в качестве VIP-транспорта, а EC725/EC225 активно используют ВВС и ВМС Мексики, а также госструктуры.

Сейчас на предприятиях Airbus Helicopters в Мексике (Мехико, Веракрус и Керетаро) работают более 300 человек, которые заняты в сфере производства компонентов для вертолетов. «Мы будем активно продолжать инвестировать в мексиканскую авиационную промышленность и в среднесрочной перспективе планируем начать сборку наиболее популярных моделей. Я уверен, что лейбл «Сделано в Мексике», будет столь же популярным, и не только у мексиканских заказчиков», - комментирует Дюранд.

Напомним, AS350 В3е представляет собой модифицированную версию однодвигательного AS350 В3, который в 2005 году установил мировой рекорд, выполнив посадку на вершину Эвереста. Высокая грузоподъемность и надежность, а также низкие эксплуатационные расходы делают AS350 В3е лидером в своем классе.



THINK BUSINESS*

Именно лучшее, вы опережаете конкурентов. Насладитесь комфортом, скоростью, безопасностью и надежностью вертолетов Airbus Helicopters. Инвестируйте в EC135

Airbus Helicopters Vostok
119180 Россия, г. Москва
Якименская наб., д.4, стр.1
Тел.: +7 495 663 15 56
Факс: +7 495 663 15 59
www.airbushelicopters.ru

*двигайте о бизнесе

«Хелипорт Ульяновск» получил первый вертолет

Как стало известно VizavNews, на постоянное базирование в «Хелипорт Ульяновск» отправился первый вертолет Robinson R44. Известно, что все борты, которые будут эксплуатироваться в Ульяновске, получат собственную ливрею, а именно «персональную» цветовую гамму с сохранением единого логотипа компании. Как комментируют в компании, первый вертолет будет временно размещаться на территории городского аэропорта, но в дальнейшем, после завершения строительства центра «Хелипорт Ульяновск», вертолет будет перебазирован на новую современную площадку.

Напомним, что в ближайшее время начнется строительство нового мультиформатного вертолетного центра в Ульяновке, который станет первой площадкой сети «Хелипорты России» за пределами Московской области. Новый центр будет занимать площадь порядка 9 га. Проект планируется осуществить в три фазы. В инфраструктуру, помимо парковок, входит гостиница

для пилотов и обучающий центр. Инвестиции составят 100 млн. рублей на ближайшие год-полтора. В дальнейшем эту цифру планируется довести до 700 млн. рублей. По подобию московского хелипорта, кроме самой вертолетной площадки здесь также предполагается создание авиационно-технической базы (сервисного центра), учебного центра, гостиницы и другой инфраструктуры.

Исходя из потребностей такого города, как Ульяновск, в перспективе центр будет иметь около 20 вертолетов постоянного базирования (Robinson, Agusta, Airbus Helicopters, Bell). По мнению председателя совета директоров «НДВ-Групп» Александра Хрусталева (главный инвестор), минимальный спрос на услуги вертолетов для обеспечения рентабельности и вхождения в регион — около 50–60 летных часов в месяц. Приоритетом он считает частные заказы и уверен, что они будут в достаточном количестве, хотя не отказывается от муниципального и госзаказа.



VIP Gate to Moscow

**AVCOM-Domoddedovo
Business Aviation Center**

Программа Gulfstream P42 существует

Несмотря на четыре года спекуляций, компания Gulfstream до сих пор официально не представила свой ответ на новейший Dassault Falcon 5X, который анонсирован в октябре прошлого года.

Тем не менее, намеки на замену G450 – проект, который окрестили P42, – продолжают появляться в интернете и в документах государственной регистрации. Но руководители Gulfstream пока остаются молчаливыми.

«Мы знаем, что будем делать дальше, но мы еще не объявили перспективные проекты», – сказал Ларри Флинн, президент компании Gulfstream, во время недавнего демонстрационного полета на G550 для СМИ. Однако доказательства существования проекта «P42» продолжают накапливаться.

Начиная с первой публикации в Flightglobal четыре года назад, «улики» о проекте неоднократно появлялись в профессиональной социальной сети LinkedIn. В прошлом году инженер из Parker Aerospace в списке профессионального опыта указал проект



«Gulfstream P42». Компания Parker разрабатывала электродистанционную систему управления для G650, который был сертифицирован в сентябре 2012 года. А совсем недавно сотрудник другого поставщика указал в своем послужном списке работу над «Gulfstream P42 (-1, -2, -3)», что, скорее всего, предполагает семейство перспективных самолетов.

Gulfstream работает в тайне, чтобы сохранить свободу выбора для маркетинговых программ новых продуктов. «Вызывающий» стиль обозначений, испытанный на бизнес-джете G280, компания Gulfstream может продолжить и в новой серии продуктов, применив торговые марки с суффиксами -80 и -90, начиная от G180 и G190 до G880 и G890.

«Я полагаю, что мы довольно открыто говорим о том, что у нас очень сильные программы исследований и разработки, и мы работаем над новыми продуктами и совершенствованием имеющихся продуктов», – говорит Стив Касс, вице-президент компании по коммуникациям. «Мы не сделаем никаких заявлений, пока мы не будем уверены, что это в наших и клиентов интересах. То, что говорится сейчас, – просто спекуляции».

Gulfstream сертифицировал G450 десять лет назад как новую версию GIV-SP, установив кабину экипажа, разработанную для G550 с авионикой Honeywell PlaneView и системой расширенного технического зрения.

Dassault прямым конкурентом своего Falcon 5X считает G450. Французский бизнес-джет имеет более широкий салон и большую на 1000 миль (1850 км) дальность. Оба эти фактора, вероятно, дают представление о расчетных значениях будущего бизнес-джета Gulfstream.

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.



ЮТэйр оптимизировала страховку

Вступила в силу новая единая программа страхования вертолетного флота Группы «ЮТэйр», значительно расширяющая количество и виды покрываемых страховых рисков.

В рамках программы покрываются риски «Каско» применительно ко всем вертолетам семейства Миль (Ми-8АМТ/МТВ, Ми-171, Ми-26), Камов (КА-32) и воздушным судам иностранного производства AS 350, AS 355, BO 105 компании Airbus Helicopters (до января 2014 года - Eurocopter) и Robinson R44, которые эксплуатируются в авиакомпании «ЮТэйр», ОАО «ЮТэйр-Вертолетные услуги», а также в российских и зарубежных дочерних компаниях Группы - ОАО «Авиакомпания «Восток», ООО Авиакомпания «Турхан», UTair Europe, s.r.o. (Словакия), UTair South Africa (ЮАР), Helicopteros del Sur S.A (Перу).

Программа также объединяет все прежде действовавшие отдельные высоколимитные программы страхования гражданской ответственности вертолетных компаний Группы «ЮТэйр» перед пассажирами, третьими лицами, грузоотправителями и грузовладельцами.

Для формирования столь глобального страхового продукта был проведен тендер с привлечением крупнейших международных страховых брокеров, российских и зарубежных перестраховщиков. «Благодаря новой программе, Группа «ЮТэйр» существенно сокращает свои финансовые риски, перераспределяя их между страховщиками, а также оптимизирует стоимость страхового покрытия для каждого отдельного участника Группы за счет масштаба созданной программы. Такой подход соответствует стандартной международной практике», - отметил финансовый директор авиакомпании «ЮТэйр» Игорь Петров.

Executive Jet Management (Europe) получила сертификат АОС

Компания Executive Jet Management (Europe) сообщила о получении персонального сертификата эксплуатанта (Air Operating Certificate, АОС) и лицензии. В последние месяцы компания при поддержке NetJets Europe работала над получением дополнительного сертификата АОС специально для управленческого бизнеса.

Роберт Балтус (Robert Baltus), ассоциированный директор по сбыту в Executive Jet Management (Europe), отметил: «Это поможет нам более эффективно получать новые воздушные суда для Executive Jet Management (Europe) наряду с оптимизацией процессов управляющего бизнеса. Данный сертификат подчеркнет нашу способность предоставлять клиентам заказные услуги с учетом индивидуальных запросов».

Получение сертификата знаменует начало нового этапа в развитии Executive Jet Management (Europe), компании, которая с момента своего запуска в прошлом году реализовала 453 полета – 233 в 2013 году и 220 в 2014 году. В 2013 году находящиеся в ее управлении воздушные суда налетали 673 часа, а в этом году – уже 620 часов, что в совокупности составляет 1.293 летных часа.

Executive Jet Management (Europe) предлагает владельцам бизнес-джетов решение мирового уровня по управлению воздушными судами, открывая им доступ к персоналу, материальной базе и услугам управления NetJets Europe. Владельцы бизнес-джетов могут либо пользоваться услугами управления для своих воздушных судов, либо, в дополнение к этому, предоставлять свои самолеты NetJets Europe для использования на долевой основе, что обеспечивает клиентам регулярный дополнительный доход.

Эта программа использует основной принцип применяемой в NetJets Europe модели долевого владения, начисляя владельцам бизнес-джетов комиссию пропорционально количеству осуществляемых ими полетов, в отличие от более распространенной на рынке фиксированной платы за управление со всеми элементами доплат.

Executive Jet Management (Europe) использует имеющиеся у NetJets Europe ресурсы и ее опыт работы на рынке. Располагая самым большим в Европе парком бизнес-джетов, NetJets Europe имеет возможность, связи и инфраструктуру для оказания владельцам судов лучших в своем классе услуг под маркой Executive Jet Management (Europe). Предназначенный для управления судами сертификат АОС поможет повысить эффективность, производительность и улучшить обслуживание клиентов.

Executive Jet Management (Europe) была создана в 2013 году и сегодня является одной из наиболее быстро растущих компаний по управлению воздушными судами в Европе. Это единственная в сегменте деловой авиации пан-европейская компания с поистине глобальным охватом, что дает ей уникальную возможность оказывать заказные услуги мирового класса с беспрецедентным уровнем безопасности и надежности.



500-й Phenom остался на родине

Бразильский авиапроизводитель Embraer отметил очередную важную веху в своей истории. Спустя пять с половиной лет после начала поставок Embraer передал заказчику юбилейный 500-й бизнес-джет популярного семейства Phenom. Примечательно, что «юбиляр» остался на родине и будет эксплуатироваться бразильской компанией Prime Fractional Club, работающей в сегменте долевого владения.

Выступая по случаю передачи юбилейного борта, глава Embraer Executive Jets Марко Тулио Пеллегрини подчеркнул, что популярность семейства Phenom растет из года в год, что ярко иллюстрируют цифры поставок.

«500 воздушных судов за пять с небольшим лет – очень хороший показатель для любого производителя. Успех Phenom очевиден. В настоящее время это семейство удерживает лидирующие позиции в своем сегменте. Об этом говорит многое, и прежде всего заказы. Кроме того, успехом семейство обязано разнообразию клиентов, которым пришелся по душе наш самолет: это частные лица, летные школы, небольшие компании и операторы авиатакси. Мы постоянно прислушиваемся к мнению наших клиентов и пытаемся сделать самолеты еще более совершенными. Поэтому практически ежегодно анонсируем новые версии наших популярных Phenom во всем мире», – комментирует Пеллегрини.

На данный момент Embraer Phenom были поставлены в 37 стран более чем 400-м компаниям. Напомним, что 400-й Phenom был поставлен Embraer заказчику в июле 2013 года (немецкой корпорации Hansgrohe Group). В апреле текущего года производителем был передан 300-й Phenom 100, который также остался в Бразилии (аграрный холдинг Laticínios Bela Vista).

Diamond переименовала DA52 в DA62

Компания Diamond Aircraft приспустила завесу абсолютной секретности над новым проектом и опубликовала некоторые данные и первые фотографии пятиместного (в стандарте) двухмоторного DA62. По информации Flightglobal, компания переименовала перспективный DA52 в DA62, чтобы отличить его от собрата DA42. Кстати, этот шаг делает поршневые самолеты производителя более упорядоченными в плане обозначений, как, например, одномоторные DA20 и DA40.

«Мы переименовали DA52 для улучшения дифференциации с нашим семейством DA42, производство которого некоторое время будет продолжаться параллельно», – говорит главный исполнительный директор Diamond Aircraft Кристиан Дрис. «Серия DA62 основывается на сильных сторонах DA42, с увеличенной производительностью, полезной нагрузкой, объемом салона и утилитарностью».

Внешний вид новой модели идентичен DA52, прототип которого совершил первый полет два года назад. Исключения составляют третий иллюминатор в задней части кабины и слегка видоизмененный ста-



биллизатор хвостового оперения. Характеристики и ценовая информация о DA62 пока не разглашаются, но известно, что самолет будет предлагаться в различных конфигурациях, до семи мест, в нескольких вариантах с максимальной взлетной массой до 2300 кг (5070 фунтов) и крейсерской скоростью выше 200 узлов.

Diamond позиционирует DA62 как «роскошь в небе», призванную дарить свободу передвижения, делать путешествия еще приятнее и являющуюся воплощением технологии хай-тек и любви к авиации в целом. Кроме этого, австрийский производитель сообщил, что DA62 будет оснащаться новой силовой установкой. Это будет шестицилиндровый дизельный агрегат мощностью 280 л.с. – AE500. Двигатель в настоящее время разрабатывается компанией Austro Engine, которая предлагала его версию AE300 для DA52.

DA62 будет конкурировать с одномоторными высокопроизводительными и двухмоторными поршневыми самолетами, такими как Beechcraft Baron и Cessna 400.

GIV унес семь жизней

31 мая 2014 года при взлете из аэропорта Bedford-Hanscom Field Airport, расположенном вблизи Бостона, потерпел катастрофу частный самолет Gulfstream IV (самолет 2000 г.в., бортовой номер N121JM). Катастрофа произошла в момент взлета. По сообщению очевидцев, самолет загорелся сразу же после отрыва и позднее произошел взрыв. Столб пламени поднялся на высоту около 20 метров. Все семь человек, находившиеся на борту, погибли. Это подтвердили представители аэропорта. По неофициальным данным, на борту бизнес-джета находился 72-летний совладелец The Philadelphia Inquirer Льюис Кац. Bedford-Hanscom Field Airport был закрыт более чем на 10 часов.



Национальный Совет по безопасности на транспорте США приступил к расследованию катастрофы. Авиационные эксперты не спешат называть причины катастрофы, впрочем, они не исключают человеческий фактор. За минувшие сутки N121JM выполнил сразу несколько рейсов: из Wilmington New Castle Airport в Atlantic City, затем перелетел в Bedford-Hanscom Field Airport, чтобы вновь отправиться в Atlantic City.

Jet Aviation Basel займется интерьерами Embraer

Бразильский авиапроизводитель Embraer и швейцарский провайдер Jet Aviation Basel продолжают укреплять партнерские отношения. Вслед за назначением Jet Aviation Basel уполномоченным сервисным центром Embraer по оказанию услуг ТОиР владельцам бизнес-джетов Embraer Legacy 600/650 (май 2013 года, прим. BizavNews), компании подписали очередное соглашение.

Теперь, помимо базового и гарантийного технического обслуживания, европейские владельцы Legacy получают возможность установки нового интерьера (включая ремонт, разработку индивидуального дизайна, техническое обслуживание) и дополнительного оборудования (включая навигационное и развлекательное). Это, по мнению представителей Embraer, станет чуть ли не самой востребованной услугой, принимая во внимание опыт и имидж Jet Aviation Basel во всем мире.

В настоящее время Jet Aviation Basel является одним из самых крупных игроков на рынке переоборудования самолетов. Сейчас в компании работает более 1600 человек, которые трудятся в собственном техническом центре в Базеле, где выполняются практически все работы. Jet Aviation Basel имеет сертификаты на выполнение работ на самолетах нового поколения Airbus A380 и Boeing 747-8, а также Airbus ACJ319, ACJ320, ACJ330, ACJ340 и Boeing B737, B757, B767, B747-400. Jet Aviation Basel также одобрен как сервисный центр компаний Airbus, Boeing, Bombardier, Dassault и Gulfstream и имеет 21 сертификат от авиационных властей различных стран.

В настоящее время подобные центры бразильский производитель имеет преимущественно в США: в Бостоне, Сент-Луисе и Тетерборо. В Европе крупные технические центры производителя находятся в Праге (ABS Jets) и Москве (Jet Aviation Moscow).



Композиты на бизнес-джетах Falcon появятся через 10 лет

Французский производитель Dassault рассматривает возможность использования на следующем поколении бизнес-джетов Falcon композитных материалов в значительном количестве. По словам одного из топ-менеджеров завода компании в Биарриц, через 10 лет бизнес-джеты Falcon получат полностью композитное крыло. И именно этот завод имеет большой опыт в производстве композитных узлов. Французская компания таким нововведением хочет снизить вес конструкции, что обеспечит экономию топлива. И если перспективные бизнес-джеты Dassault Falcon возможно будут иметь крылья, изготовленные из композитных материалов, то фюзеляж, скорее всего, останется алюминиевым.

При проектировании самолетов увеличение веса на 200 кг приравнивается к ухудшению аэродинамического качества на 2% и также увеличению на 2% удельного расхода топлива. В современной авиации это существенные величины, и поэтому инженеры-конструкторы стараются сэкономить вес конструкции всеми доступными способами. Однако снижение веса вступает в противоречие с прочностью, технологией и стоимостью производства и расходов на обслуживание воздушного судна. Поэтому всегда ищется компромисс, и конструкторы рассматривают три основных вопроса при выборе между композитом и металлом: Сколько веса можно сбросить, если это возможно? Каковы будут затраты на техобслуживание? Каковы будут издержки при производстве?

«В сегменте бизнес-авиации цена является более сильным аргументом при принятии решения о покупке, чем на рынке коммерческих авиалайнеров», - подчеркивает старший эксперт по технологии производства Dassault Филипп Вуте. «Для операторов затраты на техническое обслуживание планера и общие прямые эксплуатационные расходы являются

очень важными. Именно поэтому в бизнес-авиации труднее оправдать более высокую стоимость композитных деталей по сравнению с алюминиевыми. Несмотря на то, что композитные элементы конструкции имеют преимущества перед традиционными металлическими деталями по усталостным характеристикам и защите от коррозии, из-за того, что бизнес-джеты летают значительно меньше коммерческих лайнеров, эти преимущества не играют существенной роли».

Новейший Falcon 5X и современный Falcon 7X имеют такое же количество композитов, как и другие серийные французские бизнес-джеты. Тем не менее,

Dassault рассматривает использование различных методов производства композитных деталей, которые в будущем можно применять в основных компонентах планера. Например, станок для автоматической выкладки нитей, который используется при производстве хвостового конуса второго и третьего прототипа Falcon 5X, будет также изготавливать заготовки крыльев.

В 1985 году компания испытала в воздухе Falcon 20 с крылом, значительная часть которого была сделана из композитов. Тем не менее, дальше прототипа производитель не продвинулся.



NetJets Europe получит новые Challenger 350 в середине 2015 года

Европейская «дочка» крупнейшего долевого оператора NetJets - NetJets Europe - планирует начать эксплуатацию новых бизнес-джетов Bombardier Challenger 350 в середине 2015 года. А уже летом этого года первые машины будут переданы материнской NetJets.

Марин Юджин-Беверидж, директор по продажам NetJets Europe, комментирует: «Мы очень рады приобретению Challenger 350 Signature Series для Европы. Эксклюзивный самолет комфортно вмещает девять пассажиров и идеально подходит для наших европейских клиентов. Он обеспечит не только удобные перелеты внутри континента, но и комфортные путешествия на дальние расстояния, например, Лондон - Тель-Авив, Лондон - Лагос».

В прошлом году были открыты предварительные продажи перевозок на Challenger 350 на рынке США (уже проданы доли в девяти самолетах), и NetJets надеется повторить этот успешный опыт в Европе. Госпожа Юджин-Беверидж добавляет: «Наш воздушный флот пользуется хорошим спросом в США, результаты даже превзошли наши ожидания. После того, как в рамках предпродаж все перевозки были распроданы раньше срока, мы согласовали с Bombardier ускоренный график поставки. После успеха в США мы с энтузиазмом смотрим на продажи перевозок на Challenger 350 нашим европейским клиентам».

Challenger 350 был впервые представлен широкой публике в мае 2013 года на женеvской выставке EBACE. 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 полета Challenger 350 с восемью пассажирами на скорости



0,8 Маха составляет 3200 морских миль (5926 км). Максимальная скорость полета – 0,82 Маха. Примечательно, но новый бизнес-джет запущен совместно с NetJets, который выступил в качестве партнера. Все самолеты, предназначенные для NetJets Europe, будут иметь эксклюзивный салон NetJets Signature Series. Пассажирский салон Challenger 350, который и так самый широкий в своем классе и имеет плоский пол, получит полностью новый интерьер. Наряду с более естественным освещением, благодаря большим окнам, пассажиры смогут воспользоваться системой развлечений последнего поколения от Lufthansa Technik, разместиться в новых, более удобных креслах, прочувствовать работу системы контроля окружающей среды и увидеть отделку интерьера металлом, что сделано впервые в дизайне салонов бизнес-джетов.

Challenger 350 приобретены согласно плану расширения воздушного парка NetJets, в течение следующего десятилетия количество флота составит 670 самолетов общей стоимостью 17,6 млрд. долларов. 11 июня 2012 NetJets разместил заказ на 100 бизнес-джетов Challenger 300 (которые теперь стали 350) и Challenger 605 с опционом еще на 175 самолетов Challenger 300 и Challenger 605. Стоимость заказа составила около 7,3 млрд. долларов.

NetJets Europe была основана в 1996 году и на сегодня является крупнейшей в Европе компанией бизнес-авиации. NetJets Europe стал первым перевозчиком бизнес-класса, получившим сертификат IOSA, подтверждающий самые высокие стандарты безопасности в Европе. В компании заняты более 1300 сотрудников и 130 самолетов.

ЕВАСЕ-2014 в цифрах

Прошедший в Женеве ежегодный европейский салон деловой авиации ЕВАСЕ-2014 запомнился, прежде всего, двумя громкими анонсами: компания Dassault Aviation официально объявила о запуске программы Falcon 8X, а конкуренты из Gulfstream Aerospace ответили программой G650ER с увеличенной дальностью.

Еще несколько цифр, характеризующих отдельные аспекты рынка деловой авиации:

7%: исполнительный директор Европейской ассоциации бизнес-авиации (ЕБАА) Фабио Гамба продемонстрировал позитивный настрой в отношении отрасли деловой авиации вообще и нынешнего салона ЕВАСЕ-2014, в частности. С его точки зрения, ежегодная выставка свидетельствует о стабилизации европейского рынка бизнес-авиации. «Период был сложный, но есть некоторые предпосылки к тому,

чтобы 2014 год стал поворотным», - сказал он. Ассоциация отметила, что в этом году число посетителей женевского салона на 7% выше, чем в прошлом. Выросло и количество экспонентов (499), а вот на статической экспозиции было представлено 56 самолетов, как и в прошлом году.

80 заказов: швейцарская компания Pilatus Aircraft открыла продажи на анонсированный годом ранее двухмоторный реактивный самолет PC-24 и собрала за первые дни выставки более 80 заказов. Среди стартовых заказчиков Falcon Aviation Services, Jetfly, PlaneSense, Royal Flying Doctor Service, U-Haul International. Производитель намеревается собрать первый летный образец к августу этого года.

1 млрд долл.: компания Gulfstream Aerospace инвестировала 1 млрд долл. в расширение производственных площадей за последнее десятилетие. Сейчас на компанию работают 14000 человек по всему миру. Президент Gulfstream Ларри Флинн говорит, что рост продолжится в ближайшее время, особенно в области обслуживания. Темпы производства достигли 140 самолетов в год, «мы должны быть уверены, что обслуживающие организации по всему миру готовы поддерживать растущий парк», - сказал Флинн.

80 самолетов в год: президент компании Honda Aircraft Мичимаса Фудзино сказал, что производитель намеревается выпускать 80 самолетов Honda Jet в год. Программа японского бизнес-джета легкого класса прорабатывается уже более десяти лет, за это время построено шесть прототипов. Сейчас Honda продвигается к сертификации, которая должна завершиться к началу 2015 года. Изначально производитель будет собирать до 50 самолетов в год, затем до 90 для обеспечения обязательств по поставкам.

По словам Фудзино, портфель заказов обеспечивает производство на два года.

3-6 поставок: Embraer завершает процесс сертификации нового бизнес-джета Legacy 500 и намеревается до конца года передать заказчикам от трех до шести самолетов этого типа. В ходе испытательной программы четыре самолета налетали более 1500 часов.

160 самолетов: входящая в холдинг Textron Aviation компания Cessna поставила 160 турбовинтовых самолетов Caravan европейским операторам. Самолеты используются в туризме и на местных линиях, для перевозки грузов, в качестве персонального транспорта. Недавно авиационные власти Европы EASA выдали сертификат типа на Grand Caravan EX с двигателем Pratt & Whitney Canada PT6A-140, благодаря которому улучшились ЛТХ и грузоподъемность самолета. Производитель рассчитывает, что продажи самолета вырастут по мере того, как EASA прорабатывает разрешение на коммерческую эксплуатацию одномоторных самолетов по ППП.

50 лет: в этом году пионер рынка долевого владения, оператор NetJets, отметил полувековой юбилей. Хотя программа долевого владения была предложена на рынке лишь в 1980-х, компания, носившая название Executive Jet Aviation, начала свою деятельность 50 лет назад, выполняя чартерные перевозки с парком из 10 самолетов Learjet. В 1984 году компанию купил бывший руководитель Goldman Sachs Ричард Сантулли, который и заложил фундамент программы долевого владения. Сейчас оборот NetJets составляет 4 млрд долл., штат - 6000 сотрудников, парк - 700 ВС (включая те, что находятся в управлении Executive Jet Management).

Источник: АТО



Погода «испортила» бизнес-авиацию

После здорового 2013 года, в первом квартале 2014 года мировой рынок бизнес-авиации показал по сравнению с 1 кварталом 2013 снижение активности на 2%, и на 5% в сравнении с 4 кварталом 2013 года. Такие выводы сделала компания Jet Support Services, Inc. (JSSI) в своем новом исследовании. Глобальный провайдер услуг ТОиР ежеквартально рассчитывает свой индекс активности мировой бизнес-авиации. Этот показатель отслеживает количество летных часов, которое бизнес-джеты налетали в регионах мира, отрасль применения и тип воздушного судна.

«Сокращение налета в бизнес-авиации в течение первого квартала 2014 года происходит на фоне неустойчивых мировых экономических тенденций», - говорит Нейл Бук, президент и главный исполнительный директор JSSI.

С точки зрения отраслей, все, кроме транспорта и логистики, показали падение квартальной активности. Производственный сектор стал наиболее пострадавшим, со снижением налета на 17%. Тем не менее,

при сравнении результатов с аналогичным периодом прошлого года был зафиксирован хороший рост в сегменте недвижимости (+20%) и небольшой подъем в сегменте авиации, который на фоне снижения полетов корпоративных джетов продемонстрировал стабильность чартерных перевозок.

«Необычно суровая зима оказала негативное экономическое воздействие на большинство отраслей, что выразилось в слабых розничных продажах и корректировке производства в ответ на просадку потребительского спроса. Так как многие предприятия розничной торговли и производители еще не оправались от более слабого, чем ожидалось, праздничного сезона конца 2013 года, падение потребительского спроса из-за холодной погоды продолжило дальнейшее снижение доходов», - добавил г-н Бук. «Я вижу, что слабая активность в строительстве в первом квартале не способствовала росту трафика, но с учетом сказанного, многие экономисты вполне оптимистичны и уверены, что экономическая активность весной восстановится - есть надежда на более здоровый климат во втором квартале».

Статистика по регионам мира показывает, что в первом квартале 2014 года в каждом регионе произошло снижение летной активности по сравнению с пре-

Регион	Год к году	Квартал к кварталу
Азия	+1%	-10%
Европа	+3%	-5%
Латинская Америка	-9%	-6%
Ближний Восток / Африка	+1%	-9%
Северная Америка	-6%	-7%



дыдущим кварталом, однако в годовом исчислении только Латинская Америка и США ушли в «минус».

По типам воздушных судов активность всех категорий снизилась по сравнению с предыдущим кварталом, и только крупногабаритные самолеты с одномоторными турбопропы выросли в годовом исчислении.

Тип ВС	Год к году	Квартал к кварталу
Региональные	-11%	-3%
Вертолеты	-9%	-15%
Большие	+2%	-2%
Средние	-4%	-5%
Малые	-12%	-11%
Одномоторные турбопропы	+16%	-8%

Отрасль	Год к году	Квартал к кварталу
Авиация	+1%	-5%
Строительство	-12%	-7%
Финансовые услуги	-10%	-7%
Здравоохранение	-11%	-3%
Производство	-15%	-17%
Добыча и энергетика	-3%	-10%
Недвижимость	+20%	-2%
Транспорт и логистика	-1%	+2%

«Высокий» сезон не помогает

Консалтинговое агентство WINGX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в мае 2014 года. По сравнению с прошлым месяцем активность выросла на 17%, однако в годовом исчислении наблюдалось падение на 2,2%, а с начала года по сравнению с 2013 годом трафик был ниже на 0,6%.

По сравнению с прошлогодним маем, Франция потеряла 2,9% активности. На других значимых рынках, таких как Италия, Испания и Швейцария, также наблюдалось падение. Бывшие «звезды роста», Россия, Украина и Турция, также снизились.

Тем не менее, на некоторых рынках наблюдался годовой рост, в частности в Германии и Великобритании, а также на небольших рынках Португалии, Греции, Бельгии и Чехии. Сильный рост прибывающих рейсов был зафиксирован из Северной Америки и Ближнего Востока.

Сегменты турбовинтовых и поршневых самолетов несколько утратили позиции, но не так, как бизнес-джеты, которые снизили активность на 2,3%. Но на этом фоне особо выделилась отрицательной динамикой Украина, упав на 34%. В Португалии рейсы бизнес-джетов выросли на 70%, в основном благодаря матчу Лиги Чемпионов.

Общее количество внутренних европейских рейсов снизилось, но внутренняя активность на ведущих рынках Германии, Великобритании и Швейцарии выросла. Рейсы на неевропейских направлениях выросли на 9%. По сравнению с прошлым годом хороший трафик наблюдался с Северной Африкой, Южной Америкой и Индией.

Рост количества дальних перелетов нашел отражение в спросе на ультрадальние самолеты, активность которых выросла на 19% в годовом исчислении.

Бизнес-джеты Gulfstream совершили на 25% больше рейсов по сравнению с прошлым годом, а Dassault - на 13%. Налет Falcon 7X увеличился с начала года на 19%.

Единственным из остальных сегментов, который хорошо работал в мае, стал сегмент сверхлегких бизнес-джетов. Как и сверхдальние джеты, VLJ увеличивали активность каждый месяц с 2012 года. В мае успехи дальнебойных самолетов наблюдались в частных и чартерных полетах, а VLJ выросли только в чартерах.

Другие сегменты самолетов потеряли активность в годовом исчислении, особенно бизнес-лайнеры, тяжелые и средние бизнес-джеты. Суперлегкие самолеты только в чартерах смогли улучшить результаты. Среди производителей с начала года только флот Embraer показал сильный рост активности.

Аэропорт Ле Бурже в мае показал существенный рост операций, особенно вырос трафик с Женевой. Некоторые аэропорты Лондона также воспользовались ростом на рынке Великобритании. А в Жулиянах зарегистрировано падение операций на 24%.

Управляющий директор WingX Advance Ричард Кое комментирует: «Сочетание неопределенности в восстановлении экономики ЕС и нестабильность в периферийных регионах продолжает препятствовать восстановлению активности деловой авиации. После некоторого роста в первом квартале, второй квартал будет напоминать картину последних 18 месяцев: хороший спрос на ультрадальние самолеты, миграция экономных клиентов к VLJ, ослабление спроса, и, как следствие, избыточные мощности в сегменте средних и легких бизнес-джетов».

Business Aviation Monitor May 2014



Санитарную авиацию обсудили на HeliRussia

23 мая 2014 г. в г. Москве в рамках деловой программы 7-й Международной выставки вертолетной индустрии HeliRussia 2014 состоялся Круглый стол «Санитарная авиация России и медицинская эвакуация». Организаторы круглого стола – Ассоциация Вертолетной Индустрии, ООО «Мобильная медицина», Дирекция выставки HeliRussia при поддержке Минпромторга России, Минздрава России и Всероссийского центра медицины катастроф «Защита» Минздрава России.

В работе Круглого стола приняли участие более 150 специалистов, среди которых были руководители и сотрудники органов управления здравоохранением субъектов Российской Федерации, территориальных центров медицины катастроф и многопрофильных больниц, научные сотрудники медицинских вузов, специалисты МЧС России, медицинских служб МВД России и Вооруженных Сил Российской Федерации, представители авиакомпаний, разработчики и производители воздушных судов и медицинского оборудования, другие заинтересованные лица.

На открытой дискуссионной площадке обсуждались направления совершенствования и координации деятельности государственных органов власти, медицинских организаций различных форм собственности, имеющих опыт оказания санитарно-авиационной помощи и санитарно-авиационной эвакуации, а также авиакомпаний, финансовых структур и организаций, участвующих в разработке, производстве и сертификации авиационной и медицинской техники, при решении задач по спасению жизни и сохранению здоровья населения Российской Федерации, а также вопросы создания и развития системы санитарной авиации в Российской Федерации, опыт выполнения работ по организации центров санитарной авиации и инфраструктуры, обмен опытом медицинской



эвакуации пациентов с использованием санитарной авиации, в том числе при обеспечении XXII Зимних Олимпийских игр и XI Паралимпийских зимних игр в Сочи, другие направления пилотного проекта «Развитие системы санитарной авиации на 2014-2015 годы», вопросы оптимизации расходов на эксплуатацию санитарных воздушных судов, механизмов государственно-частного партнерства, развития телемедицины и другие.

В своих выступлениях участники Круглого стола отметили, что развитие системы санитарной авиации в Российской Федерации, скорейшая отработка вопросов взаимодействия медицинских организаций и производителей авиационных судов являются одними из первостепенных задач, решение которых позволит обеспечить доступность своевременной и качественной специализированной медицинской помощи жителям отдаленных и труднодоступных районов, сохранить жизни и здоровье граждан Российской Федерации.

В целях решения актуальных организационных вопросов, повышения уровня практических достижений и научных разработок в интересах развития системы санитарной авиации в Российской Федерации участники Круглого стола просят включить в регламент работы межведомственной рабочей группы Минздрава России по проблемам медицины катастроф следующие вопросы.

1. Внести дополнение в Федеральный закон от 21 ноября 2011г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» о выделении экстренной консультативной медицинской помощи в отдельную форму медицинской помощи.
2. Просить Министерство здравоохранения Российской Федерации ускорить принятие проектов Порядка оказания экстренной консультативной медицин-

продолжение ►

ской помощи и проведения медицинской эвакуации в режиме повседневной деятельности и Регламента межведомственного взаимодействия по работе с обращениями органов государственной власти, медицинских организаций и граждан по вопросам организации медицинской эвакуации на территории Российской Федерации и из-за рубежа.

3. Внести соответствующие изменения в ст.149, гл.21 Налогового кодекса Российской Федерации, включив в перечень услуг, освобожденных от НДС на территории Российской Федерации, авиационные услуги для обеспечения деятельности по оказанию санитарно – авиационной помощи.

4. Внести следующие изменения в Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44 – ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»:

- исключить условие об отсутствии закупаемых товаров, работ, услуг в перечне товаров, работ, услуг, необходимых для оказания гуманитарной помощи либо ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций из п.9, ч.1, ст. 93;
- исключить расчет и обоснование начальной максимальной цены контракта, заключенного для оказания медицинской помощи в экстренной форме и проведение обязательной экспертизы поставленного товара, выполненной работы, оказанной услуги (часть 4, ст.93; часть 3, ст. 94);

- внести изменения в порядок ведения плана-графика и плана закупок в части внесения изменений в планы-графики и планы закупок в день заключения контракта, при осуществлении закупки у единственного поставщика в соответствии п.9, ч.1, ст. 93 закона о контрактной системе.

5. Поддержать предложенные изменения в Федеральные авиационные правила в части отмены запрета на транспортировку пострадавших и больных на внешней подвеске вертолета в целях проведения медицинской эвакуации и оказания экстренной медицинской помощи.

6. Просить Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиацию) ввести в качестве обязательной услуги для авиакомпаний, выполняющих регулярные рейсы, установку носилок для транспортировки лежачих пациентов по специальным тарифам.

7. Усовершенствовать нормативные требования к светосигнальному оборудованию вертолетных площадок, обеспечивающему безопасность полетов в ночное время, с учетом возможности использования современных технических средств.

8. Разработать типовое Соглашение о взаимодействии сопредельных субъектов Российской Федерации.

9. Организациям, участвующим в разработке, производстве и сертификации авиационной и медицинской техники, до конца 2014 г. разработать техни-



ческие требования к медицинскому оборудованию, используемому на воздушных судах, для рассмотрения на межведомственной рабочей группе по проблемам санитарной авиации.

10. Проводить отработку мероприятий Концепции создания системы экстренной консультативной медицинской помощи и медицинской эвакуации (санитарной авиации) в Российской Федерации в виде пилотного проекта «Развитие системы санитарной авиации на 2014–2015годы» на базе нескольких субъектов Российской Федерации.

11. Создать и совершенствовать систему подготовки руководителей и персонала центров санитарной авиации, а также преподавателей на базе ВЦМК «Защита» и межрегиональных центров санитарной авиации.

12. Использовать положительный опыт субъектов Российской Федерации по созданию филиалов ТЦМК с целью обеспечения доступности экстренной медицинской помощи и повышения медико-социального благополучия населения.

13. Обеспечить возможность субъектам Российской Федерации приобретать санитарно-авиационные услуги при применении вертолетов среднего и малого класса и ближне магистральных самолетов путем 50% субсидии за счет финансовых средств из федерального бюджета.

14. Обеспечить приоритет для авиакомпаний, привлекаемых для оказания экстренной консультативной медицинской помощи и медицинской эвакуации, имеющих достаточный авиапарк воздушных судов, летные экипажи, имеющие опыт работы в требуемых условиях (в горной местности, в ночное

время, при критически низких температурах, над водной поверхностью).

15. Ввести в действие льготные тарифы на выполнение санитарных заданий при оказании экстренной консультативной медицинской помощи путем приравнивания вылетов отделения ЭКМП и МЭ к категории социально-значимых (дотационных).

16. Предусмотреть выделение финансовых средств из федерального бюджета для строительства вертолетных площадок.

17. Разработать несколько универсальных проектов вертолетной площадки для различных типов

вертолетов с учетом возможности круглосуточного использования, с целью удешевления массового строительства вертолетных площадок в регионах Российской Федерации.

18. Предусмотреть приобретение за счет финансовых средств из федерального бюджета стандартного светосигнального оборудования для вертолетных площадок, отвечающих требованиям безопасности полетов в ночное время.

19. Принять меры по разработке программы возрождения малой авиации и аэропортов районов Заполярья, организовать комплексное обеспечение Заполярья вертолетами типа Ми-8.



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+.

Midsized 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	67 752	20 403
Business Jet Flights*, YoY change	+6.3% ↑	+3.4% ↑
Avinode Demand Idx, last 14 days	+29.7% ↑	-19.1% ↓
Avinode Pricing Idx, last 14 days	-0.00% →	+0.09% →

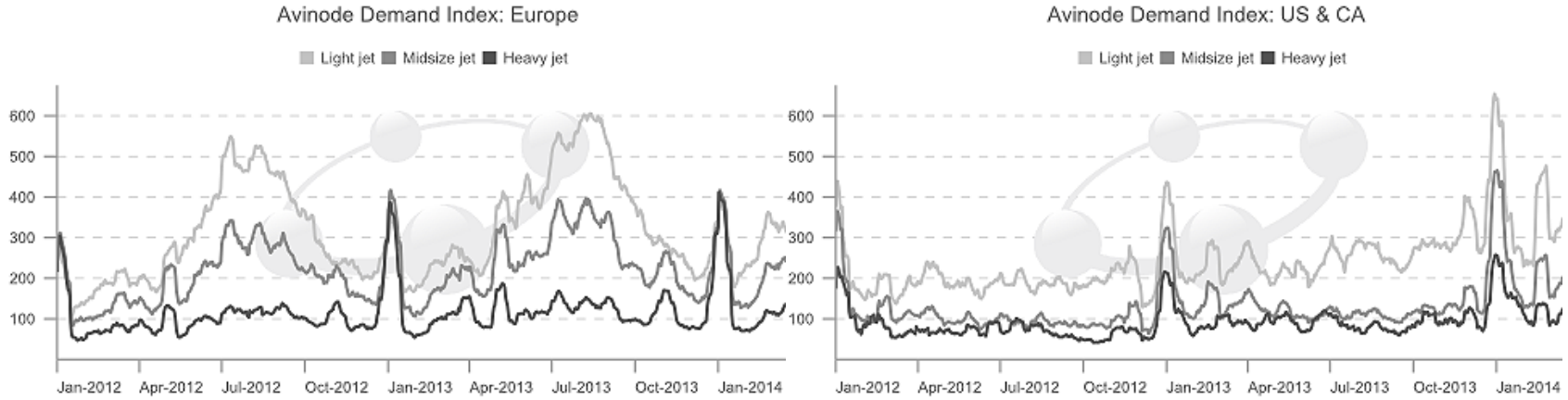
* = Actual flights recorded by FAA/Eurocontrol

продолжение

Индекс спроса

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

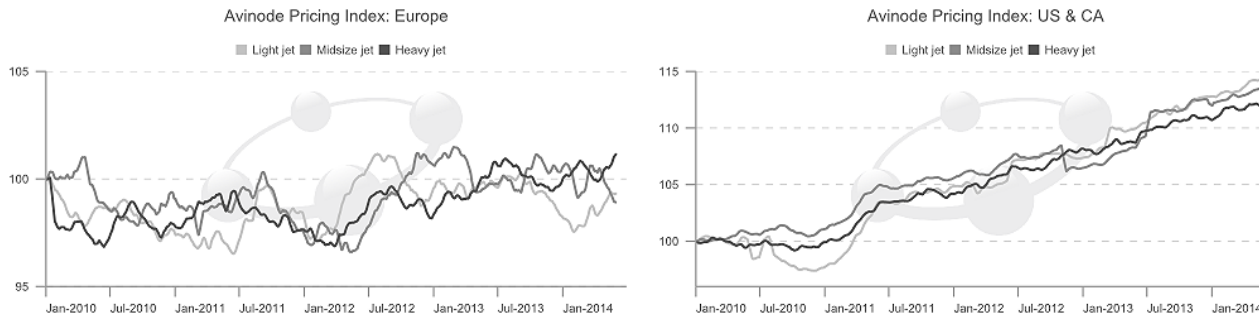
Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR.



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.

