



Вся минувшая неделя прошла под латиноамериканские мотивы. Весь новостной контент был создан на выставке LABACE, где производители провели одну из генеральных репетиций перед главным событием года – NBAА-2014. Традиционно салон прошел без ярких событий, однако для аналитиков выставка LABACE еще раз подтвердила, что латиноамериканский регион постепенно переходит из разряда перспективных рынков в ключевые. Именно об этом говорили топ-менеджеры компаний, при этом их выступления были аргументированы.

На этой неделе неожиданное продолжение получила история с самолетом Геннадия Тимченко. Позиция Gulfstream приятно удивила и как бы расставила все точки над *i* в спорах между пессимистами и оптимистами в вопросах, касающихся последствий санкций. Бизнес и политика находятся по разные стороны баррикад, и такой позиции придерживаются все производители. Яркой иллюстрацией этому может служить десант зарубежных производителей на Jet Expo-2014, которые не только примут участие в сентябрьской выставке, но и привезут в Москву свои последние модели, некоторые даже в виде макета.

В конце недели пришли данные о европейском бизнес-трафике за июль. Увы, но июль 2014 года стал в Европе самым «провальным» с 2005 года. С начала года европейский бизнес-трафик потерял 0,7% по сравнению с тем же периодом прошлого года.



Jet Service выходит на новый уровень

Реалии настоящего времени диктуют свои условия, а требования современной бизнес-авиации в России и в мире неизменно растут

стр. 16



«Высокий» сезон споткнулся об Украину

Консалтинговое агентство WINGX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в июле 2014 года. По сравнению с прошлогодним июлем активность снизилась на 2,7%

стр. 21



Возможность прочувствовать тенденции рынка

Александр Евдокимов, Генеральный директор Jet Transfer, рассказывает о работе на предстоящей выставке Jet Expo-2014 и о планах компании на ближайшее будущее

стр. 22



Кому выгодна «серая» авиация в России?

Сегодня наш гость Дерек Блум, партнер Marks & Sokolov, размышляет на эту тему и дает практические советы по выходу из спорных ситуаций

стр. 24

ЭТИМ ВСЕ СКАЗАНО



Gulfstream успокаивает российских клиентов

Неожиданное продолжение получила история с самолетом Геннадия Тимченко, которую [BizavNews рассказал](#) на прошлой неделе. Резонанс, вызванный сообщениями не только в российских СМИ о том, что самолет предпринимателя не может летать, заставил представителей американского производителя прокомментировать ситуацию в целом. По словам Стива Касса, вице-президента Gulfstream по связям, инцидент ставит компанию в неловкое положение перед клиентами во всем мире, сообщает Flightglobal.

«Мы в курсе проблем и претензий со стороны Геннадия (Тимченко), однако не вправе обсуждать конкретные действия в отношении наших клиентов.

В Gulfstream успокаивают российских клиентов, утверждая, что санкции никак не повлияют на действующие контракты, однако в отношении будущих заказов производитель неоднозначно намекает на то,

что те лица или компании, аффилированные с ними, которые входят в санкционный список, вполне возможно не смогут приобретать продукцию Gulfstream в течении действия санкций. Однако, по мнению топ-менеджмента производителя, этот список не столь велик, и в целом не повлияет на общую картину бизнеса производителя в России.

«Россия доказала, что является очень динамичным рынком для любого производителя, особенно для Gulfstream. На фоне экономического спада в период с 2007 по 2012 гг. производитель увеличил поставки бизнес-джетов на фантастические 600%», - говорится в официальном сообщении Gulfstream.

«Можем ли мы продолжать сотрудничество с российскими партнерами? Ответ очевиден – да. Мы должны и будем искать пути выхода из этой непростой ситуации», - резюмирует Касс.



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

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

Bell Helicopter будет спонсором Jet Expo 2014

Корпорация Bell Helicopter объявила о своем решении стать спонсором одной из трех главных мировых выставок бизнес-авиации – Jet Expo 2014, которая пройдет с 4 по 6 сентября в московском аэропорту Внуково-3. Bell Helicopter традиционно выступает в качестве партнера Jet Expo, поскольку считает российский рынок одним из приоритетных направлений своего развития.

Участие в выставке примут около сотни компаний со всего мира, связанных с бизнес-авиацией. Это не только авиапроизводители, но также фирмы, занимающиеся сервисом на борту, техническим обслуживанием самолетов и вертолетов, отделкой салонов, производством комплектующих и запчастей.

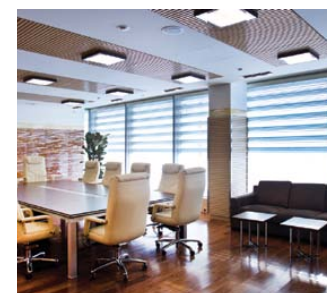
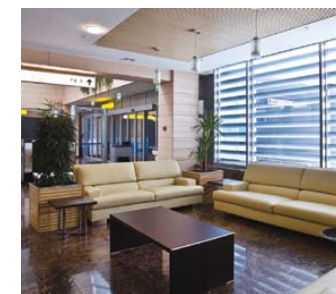
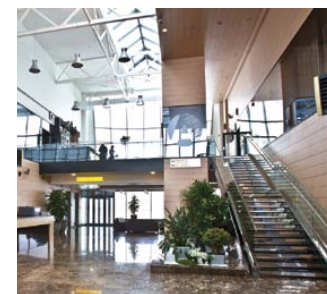
Впрочем, основное внимание посетители Jet Expo,

как правило, уделяют самым самолетам и вертолетам. В этом году свои главные хиты в Москву привезут все производители мирового уровня. Всего будет представлено несколько десятков машин самых разных классов.

«К примеру, в этом году гости выставки смогут увидеть вертолет Bell-429 в самой лучшей VIP-комплектации», - рассказывает Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer, которая на протяжении многих лет также является спонсором Jet Expo. – «Эта машина – восходящая звезда европейского рынка. В России она уже довольно хорошо известна, но мы уверены, что, благодаря выставке, Bell-429 сможет завоевать сердца новых поклонников».



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

Политики сгущают тучи над деловой авиацией

В Риге обсудили проблемы развития деловой авиации. Бизнес в столичном аэропорту пока идет хорошо, однако политики сгущают над ним тучи, рассказывает Служба новостей телеканала ТВ5.

Третий Балтийский форум деловой авиации собрал в Риге ведущих топ-менеджеров, представляющих отрасль компаний из СНГ и Скандинавии. В последние годы, несмотря на кризис, деловая авиация развивалась бурно. Сейчас в Рижской воздушной гавани работают три оператора – VIP RIX, FBO Riga Capital handling. В 2015 году в южной части столичного аэропорта появится уже третий по счету терминал для обслуживания бизнес-джетов.

«Последние 15-20 лет бизнес-авиация развивается на территории постсоветского пространства. Есть как принадлежащие частным владельцам самолеты, так и самолеты, сдающиеся в коммерцию. Теоретически на 5-6 местном самолете можно, заплатив 3000 евро за час полета, улететь в любую точку Европы и

мира», - рассказал член правления Flight Consulting Group Леонид Городницкий.

Наибольший интерес Рига представляет для российских компаний. По сути, для деловых людей с востока столица Латвии считается запасным аэродромом Москвы. Также Ригу любят скандинавы. Например, шведские богатые предприниматели предпочитают не светить частную авиацию у себя на родине, поскольку в этой стране в почете скромность. Выручает Рига. Ну а московскую элиту привлекает дешевизна. «Москва – это достаточно дорогой город в отношении бизнес-авиации, все эти парковки и обслуживание стоят очень дорого. В Риге в этом отношении попроще гораздо и конечно выглядит привлекательно», - уточнил глава российской компании Jet Group Александр Евдокимов.

Впрочем, сейчас вообще над всей авиацией нависла серьезная проблема, на которую бизнесмены повлиять не могут. Это взаимный обмен угрозами со стороны ЕС и России о закрытии воздушного пространства для самолетов. В частности, украинским авиакомпаниям уже запретили летать через территорию России транзитом.

«Если это случится, то это будет крах всему. Рынок бизнес-авиации пострадает первым. Поэтому не надо это комментировать. Если вдруг это случится, то говорить просто будет не о чем», - говорит Евдокимов. В прошлом году Рига обслужила под сотню тысяч рейсов частной авиации. На одну только «Новую волну» гости слетаются на сотнях бизнес-джетов. И судя по последним новостям, из-за нашего гостеприимства в кавычках все эти рейсы полетят в соседний Калининград.

Источник: Служба новостей ТВ5



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"

На сайте Jet Expo доступен новый сервис

Организаторы 9-й московской выставки Jet Expo 2014 предлагают посетителям новый сервис, благодаря которому можно получить скидку на входной билет до 30%. Так, стоимость билета, купленного он-лайн, составит 2500 рублей, тогда как приобретая билет непосредственно в первый день работы выставки нужно будет заплатить на тысячу больше. Процесс регистрации на сайте займет всего лишь пару минут и позволит посетителям сэкономить и время и средства.

Напомним, что Jet Expo 2014 пройдет с 4 по 6 сентября 2014 года в московском аэропорту «Внуково-3». Почти за месяц до начала выставки более 80% пло-

щадей уже выкуплены экспонентами. При этом свое участие подтвердили ведущие производители воздушных судов и провайдеры услуг бизнес-авиации.

По мнению большинства экспонентов, участие в Jet Expo – это, прежде всего, возможность выйти на новый, международный уровень деловых контактов. Хотя основные цели выставки формулируются шире – расширение контактов между российскими и зарубежными представителями бизнес-сообщества деловой авиации и предоставление западным партнерам возможности оценить благоприятный бизнес-климат в России, привлечение иностранных инвестиций и дальнейшее развитие в России всего комплекса инфраструктуры деловой авиации, продвижение на мировой рынок отечественных инноваций и привлечение в Россию современных западных технологий (инновационный обмен), содействие планам по кооперации авиационных производств, презентация продукции российских и зарубежных авиапроизводителей, а также всего перечня услуг компаний, работающих на международном рынке бизнес-авиации.

«Владельцев и потенциальных покупателей частных самолетов удивить непросто, однако для нас нет ничего невозможного. Презентации современных воздушных судов с эксклюзивными интерьерами, последние технологии в области обслуживания бизнес-джетов и разнообразная деловая программа выставки – работающая рука об руку с участниками, мы стремимся сделать Jet Expo самым ожидаемым и привлекательным событием для самой утонченной аудитории. Но кроме этого мы преследуем и определенную цель, собрать на единой площадке ключевых игроков рынка, работающих в различных сегментах, и предоставить им возможность продуктивно поработать в течение трех дней в привычной для них профессиональной обстановке», – комментируют в оргкомитете выставки.

Organized by Vnukovo-3

IN ENGLISH

30th International BizAv Show

О ВЫСТАВКЕ | УЧАСТНИКАМ | ПОСЕТИТЕЛЯМ | СПОНСОРСТВО И РЕКЛАМА | ПРЕССА | КОНТАКТЫ | АРХИВ

РЕГИСТРАЦИЯ

Чтобы зарегистрироваться на это событие, заполните анкету. Информация о Вас будет доступна только организаторам этого события, и больше никому. Поля, отмеченные звездочкой, являются обязательными.

3 500 р. при оплате на месте
2 500 р. при онлайн регистрации (электронный билет)

Выберите тип билетов:

Тип билета	Цена	Кол-во
Посетитель Входной билет действителен на один выставочный день.	2500 руб.	1

Вы выбрали 1 билет на сумму 2500 руб.

Е-mail *

Фамилия *

Имя *

Должность/Job Title *

Компания/Company Name *

Страна/Country *

You stay in the Alps?
→ Your plane stays at Geneva Airpark

Отдыхаете в Альпах?
→ Ваш самолет отдыхает в Geneva Airpark

www.geneva-airpark.ch

Москва,
Тверская 26/1
Marriott Гранд-Отель

Jetexpo 9th International BizAv Show

Moscow
4-6 september 2014

Top Business Aviation Show
in Eastern Europe and Asia

more than 30 aircraft and helicopters
more than 80 world leading companies
more than 8000 visitors

Organized by Vnukovo-3

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

UAS International Trip Support дебютирует на Jet Expo 2014

Крупнейший в ОАЭ провайдер услуг по обслуживанию рейсов бизнес-авиации впервые примет участие в московской выставке Jet Expo 2014 (4-6 сентября, аэропорт «Внуково-3»). Как рассказали представители компании, бизнес-трафик из России в страны Персидского залива и Африки неуклонно растет, к тому же параллельно увеличивается и спрос на услуги в FBO и аэропортах, не имеющих специальной инфраструктуры для деловой авиации. UAS работает в различных сегментах рынка и готова подробно рассказать о своих предложениях российским клиентам в рамках Jet Expo.

Компания UAS International Trip Support со штаб-квартирой в Дубае была основана в 2000 году. Сейчас компания имеет представительства в США, Африке (Нигерия, Кения и ЮАР), Ближнем Востоке и ряде стран СНГ, предлагая весь спектр услуг, начиная от планирования маршрута и заканчивая наземным обслуживанием и выполнением чартерных рейсов по всему миру. Компания имеет договорные

отношения с крупными топливозаправочными провайдерами, благодаря чему, со слов представителей UAS, авиационный керосин во многих аэропортах доступен клиентам по весьма привлекательным ценам.

«Отделы корпоративных полетов, VIP-персоны и операторы, обеспечивающие перевозки в сегменте деловой авиации по всему миру выбирают экспертов компании UAS, чтобы ориентироваться в возникающих сложностях, минимизировать риски и решать множество задач, которые должны быть выполнены, чтобы обеспечить все так, как планировалось, наиболее безопасным и эффективным способом. С офисами по всему миру и региональными штаб-квартирами на четырех континентах наши клиенты видят UAS в качестве самого надежного партнера. Всемирная сеть филиалов позволяет нам работать по ключевым направлениям по всему миру и обеспечивать наиболее полный набор услуг по справедливым и разумным ценам», - комментируют в компании.



ЛУЧШИЕ КАДРЫ У НАС!
Avia Успех



ПОДБОР ЛЕТНЫХ
ЭКИПАЖЕЙ И
АВИАЦИОННЫХ
СПЕЦИАЛИСТОВ

+7(495) 507-30-98
www.avia-uspeh.ru

Внедрен сервис для самоподготовки пилотов к тесту в Росавиации

Учебный центр компании «Авиамаркет» («Хелипорт Истра») внедрил онлайн тестирование для подготовки частных пилотов и пилотов коммерческой авиации к сдаче экзаменов в Росавиации с целью получения свидетельства пилота-любителя.

Основная задача данного ресурса – качественно и без отрыва от рабочего процесса дать возможность каждому курсанту летной школы проверить свои знания в области гражданской авиации в соответствии со всеми утвержденными законодательными актами РФ.

Для прохождения теста желательно пройти упрощенную систему регистрации, которая займет не более 3-х минут. Это позволит пилотам видеть свою личную статистику и с каждым новым прохождением онлайн-

экзамена совершенствовать свои знания. Пилоты могут проходить тесты как на время, так и сразу проверить правильность своих ответов.

«Особую благодарность в разработке данного сервиса хотелось бы выразить Ивану Жаднову, частному пилоту, выпускнику нашей летной школы. Благодаря данному ресурсу теперь любой будущий командир воздушного судна сможет объективно оценить свои знания, выявить слабые стороны в летной подготовке и отлично подготовиться к сдаче экзамена. Это один из первых шагов к дистанционному обучению наших пилотов и курсантов», – подчеркнул Игорь Демин, начальник Авиационного учебного центра «Авиамаркет» («Хелипорт Истра») и «Хелипорт Москва».



ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

7-я международная конференция
3 сентября 2014 года, Москва

Форум деловой авиации — крупнейшая в России и СНГ ежегодная конференция, являющаяся традиционным местом встречи ведущих профессионалов отрасли.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- Тенденции рынка деловой авиации в России и мире.
- Развитие наземной инфраструктуры и ТОиР воздушных судов ДА.
- Оптимизация расходов в условиях конкурентного рынка.
- Опыт крупнейших европейских операторов — лучшие практики.

К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШАЮТСЯ

Операторы деловой авиации, представители государственных органов, производителей воздушных судов, аэропортов, хэндлинговых компаний, поставщиков продуктов и услуг.

Льготное участие для членов ОНАДА и экспонентов JetExpo.

За дополнительной информацией обращайтесь:
8 495 626-53-29, events@ato.ru, events.ato.ru

Nextant G90XT получил новую кабину экипажа

Программа турбовинтового G90XT компании Nextant Aerospace становится еще ближе к сертификации, которая намечена на конец этого года. На выставке EAA AirVenture 2014 был продемонстрирован первый экземпляр самолета, представляющего собой доработанный King Air C90A с новыми двигателями GE H75, с установленной новой приборной панелью.

Новая панель не является типичным обновлением авионики King Air Garmin G1000, а представляет собой полный редизайн кабины экипажа, при котором достигнуто снижение нагрузки на пилотов с помощью однорычажного управления двигателями. Два главных полетных дисплея Garmin обрамляют большой центральный многофункциональный дисплей, а также на панели установлены резервный модуль полетной информации и панель светодиод-

ных контрольных индикаторов на противосолнечном козырьке.

Управление каждым двигателем реализовано с помощью одного рычага за счет системы электронного контроля Unison Industries для двигателей GE H-серии. Эта система автоматически управляет мощностью двигателя и скоростью вращения винта, а также в полете защищает от превышения крутящего момента и температуры двигателя, имеет автоматическое включение и мониторинг параметров двигателя.

Базовые испытания C90A, используемого для первого прототипа G90XT с двигателями Blackhawk PT6A-135, были завершены около двух месяцев назад, а первый запуск двигателей H75 на опытном самолете должен состояться в начале сентября 2014 года.



FORTAERO
Baltic Business / Universe in motion
Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XTi // \$5.5M

REPRÉSENTANT OFFICIEL DE NEXTANT AEROSPACE DANS LA CEI ET DES PAYS BALTES
ИЗЪЯВЛЯЮЩИЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ



Airbus Helicopters страдает от «просевшего» рынка

В первом полугодии текущего года компания Airbus Helicopters получила 148 твердых заказов на вертолеты гражданского назначения, что на 11% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. В сокращении количества заказов руководство компании обвиняет «просевший» рынок, не соответствующий прогнозам.

Комментируя ситуацию, генеральный директор концерна Airbus Group Том Эндерс отметил, что рынок восстанавливается медленнее, чем предполагалось: «Он растет, но, честно говоря, совсем не такая траектория роста нам представлялась всего несколько лет назад».

Тем не менее, европейский производитель надеется «оживить» рынок, представив новые модели, такие как 7,5-тонный EC175, который должен поступить в эксплуатацию в IV квартале, и EC145 T2, новейшая версия 3,6-тонного вертолета, первая поставка которого состоялась недавно. Финансовый директор

Airbus Гаральд Вильгельм называет эти программы «началом масштабного обновления продуктовой линейки» фирмы.

Впрочем, он признался, что расходы на НИОКР и вывод на рынок новых программ превысили прогнозируемые, что также отразилось на финансовых результатах I полугодия. Много сил ушло и на ликвидацию недостатков модели EC225 Super Puma, приведших к фактической остановке части парка. Массовая замена дефектных компонентов главного редуктора начнется в сентябре. Между тем новые машины с замененными исправными компонентами поставляются уже с июня.

В целом за счет увеличения числа поставок (до 200 единиц против 190 в прошлом году) выручка Airbus Helicopters в первом полугодии возросла на 8% по сравнению с прошлым годом и составила 2,8 млрд евро.

Источник: АТО



THINK BUSINESS*

Имеем 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

*думайте о бизнесе



JSSI включил Learjet 70/75 в программу Tip-To-Tail

Провайдер услуг ТОиР Jet Support Services Inc. (JSSI) продолжает добавление новых моделей бизнес-джетов в свою программу комплексного технического обслуживания Tip-To-Tail (концепция Tip-To-Tail (от носа до хвоста) обеспечивает всесторонний охват по ТОиР почти любой комбинации планера, двигателей и ВСУ). Последним самолетом, для которого доступна эта программа, стали новые бизнес-джеты Bombardier Learjet 70/75. Теперь операторы самолетов этого типа смогут получить весь комплекс услуг ТОиР в одном месте.

JSSI представила свою комплексную программу технического обслуживания «Tip-To-Tail» в 1999 году, добавив к своим программам обслуживания двигателей работы на планере и ВСУ. Программа включает в себя обслуживание в режиме 24/7 по всему миру, календарные, часовые и циклические проверки планера, плановое и внеплановое обслуживание ВСУ, обслуживание планера, авионики и кабинного

оборудования, профилактические осмотры, восстановление характеристик и обслуживание при непредвиденном отказе двигателей, аренда компонентов, а также работы по будущим обязательным сервисным бюллетеням и директивам летной годности.

Сегодня JSSI предлагает эту программу для 166 различных моделей самолетов. Недавно в программу добавлены G650, G280, Global 5000 Global 6000, Legacy 650, Phenom 100 и Phenom 300.

Напомним, что в новом семействе Learjet 70/75 использованы планеры 40XR/45XR. Обновленные самолеты получили полностью новый салон, кабину экипажа Vision Flight Deck и более мощные двигатели. Расчетная дальность Learjet 70 и Learjet 75 (стоимость их, соответственно, \$ 11,1 млн. и \$ 13,5 млн.) составляет более 2000 миль. При этом максимальная скорость составит $M=0,81$, а крейсерская $M=0,71$.



DOMODEDOVO
BUSINESS AVIATION
CENTER · MOSCOW



Время перемен к лучшему



- Новая управляющая компания
- Открытие современного комфортного терминала в 2016 году
- Единственный неслотированный аэропорт в Москве: прилеты вылеты без ограничений
- Альтернативные поставщики наземных услуг
- «Высокая кухня» — широкий выбор кейтринговых компаний
- Оперативность в обслуживании: 24/7/365

Контакты: Московский аэропорт Домодедово, стр 13.
Тел./факс: +7 (495) 967-82-12
E-mail: info@bac-dmd.ru

Gulfstream P42 реален

На латиноамериканской выставке LABACE-2014 компания Gulfstream еще немного приоткрыла занавес над новым перспективным проектом P42. Вице-президент по связям компании Стив Касс нарушил четырехлетнее молчание относительно существования программы разработки нового самолета, сообщив, что компания «очень близка» к анонсу проекта.

«Я думаю, что мы находимся на завершающей стадии, и надеемся, что сообщим подробности в не очень отдаленном будущем», - заявил журналистам Стив Касс относительно нового проекта. Он намекнул, что это возможно случится на главном ежегодном событии в мире бизнес-авиации – октябрьской выставке NBAA-2014 в Орландо.

Эти комментарии г-на Касса являются прямым подтверждением существования проекта P42, информацию о котором издание Flightglobal впервые опубликовало в 2010 году. Однако всего три месяца назад на EBACE президент Gulfstream Лэрри Флинн на прямой вопрос о новом самолете уклончиво отвечал, что

вроде что-то есть, но ничего конкретного сказать не может.

Тем не менее, публичная позиция компании по этому проекту в течение последних трех месяцев претерпела изменение, что говорит о приближении анонса. «Я не могу взять на себя полную ответственность, но не думаю, что это (анонс) слишком далеко», - добавляет Касс. Он говорит, что Gulfstream использует консервативный подход к анонсам новых продуктов, поднимая занавес только после того, как компания убедится, что самолет получился именно таким, каким он задумывался, и то, что рынок готов к нему.

Сейчас Gulfstream сталкивается с давлением новых конкурентов в «середине» своего продуктового портфеля: Dassault представил Falcion 5X на NBAA год назад – самолет, направленный прямо на сегмент G450. По слухам, сначала P42 будет запущен в качестве замены бизнес-джета G450, который был сертифицирован десять лет назад. Это семейство может включать еще два варианта для замены G550 и G350.



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.



Delta Private Jets растет

100% «дочка» американского авиаперевозчика Delta Air Lines – Delta Private Jets – продолжает увеличивать продажи летных часов в рамках программы Air Elite Card. В июне и июле 2014 года продажи этого продукта компании выросли на 33% и 28% соответственно.

В начале 2013 года Delta Private Jets ввела в обращение Air Elite Card, которая дает возможность заказать частный рейс на бизнес-джете и коммерческий рейс с помощью prepaid-счета Air Elite. И именно эта услуга в 2013 году принесла оператору не только дополнительных клиентов, но и существенно увеличила его производственные показатели (+14%). Кстати, Delta Air Lines является единственным американским одновременно коммерческим и деловым перевозчиком, что позволяет заказчикам разрабатывать планы поездок с комбинированием чартерных и регулярных рейсов.

За последние два года Delta Private Jets увеличила парк воздушных судов на треть, добавив бизнес-джеты Dassault Falcon 900/2000 и Challenger 604 (для полетов «от побережья до побережья»). Но основу парка оператора все же составляют самолеты легкого и среднего классов, задействованные по программе Jet Card. В управляемом парке находятся Citation X, Challenger 300 и Falcon 50. В соответствии с планами развития на 2014-2015 гг. оператор планирует получить до 15 воздушных судов, как новых, так и приобретенных на вторичном рынке.

В начале текущего года парк компании пополнился Gulfstream G650, который Delta Private Jets получила в управление с возможностью выполнения чартерных рейсов. Самолет базируется в Уилмингтоне (штат Делавэр), и продажи на него уже закрыты до ноября 2014 года.

За пять лет Gulfstream увеличил парк в Латинской Америке на 70%

В рамках авиасалона LABACE 2014 компания Gulfstream Aerospace провела традиционную пресс-конференцию для журналистов. Согласно данным производителя, с 2009 года доля самолетов Gulfstream в латиноамериканских странах увеличилась почти на 70%. Выступая перед журналистами, президент Gulfstream Ларри Флинн рассказал о работе компании в регионе и о планах на будущее.

«Я горжусь, что каждый четвертый самолет Gulfstream летает в Латинской Америке. Сейчас наш суммарный парк в регионе составляет около 180 самолетов. Пять лет назад эта цифра находилась на уровне 105 машин. Такой значительный рост в столь короткий промежуток является ярким свидетельством значимости нашей продукции в Латинской Амери-



ке. Очень приятно осознавать, что бизнес-джеты Gulfstream являются оптимальным инструментом ведения бизнеса для наших латиноамериканских заказчиков», - комментирует Флинн.

На статической площадке LABACE американский производитель показал всю линейку своей продукции: G650, G550, G450, G280 и G150.

Как отмечает издание Corporate Jet Investor, наибольшее количество самолетов Gulfstream базируется в Мексике (около 80 самолетов), Венесуэле (30 машин). В Бразилии с 2009 года парк Gulfstream вырос с 14 до 40 самолетов.

По мнению аналитиков, столь бурной популярности самолетов американского производителя способствуют несколько факторов, главный из которых – сервисная поддержка. Главным центром поддержки клиентов в настоящее время является Сорокаба (вблизи Сан-Паулу), где Gulfstream в июне 2012 года открыл крупный центр сервисной поддержки и ТОиР. Клиентам компании доступен любой сервис, включая ремонт любого оборудования и любой сложности, а также и услуги по комплектации (ремонту) пассажирского салона. Компания и в будущем будет расширять свои сервисные центры и строить новые.

«Мы получаем обратную связь с нашими заказчиками и видим, что они полностью удовлетворены нашими возможностями. Набор услуг по ТОиР ничем не отличается от аналогичных центров в других регионах, и это означает, что нет необходимости «гонять» свои самолеты для обслуживания в другие страны. В итоге, время на обслуживание самолета минимально, а качество работ оптимально», - резюмирует Марк Бернс, вице-президент Gulfstream.

«Световой горизонт» поможет пилотам Legacy 500 выходит на рынок

Австралийский пилот Рассел Крэйн получил предварительный патент на систему Go Light, которая поможет экипажам самолетов не терять пространственную ориентацию в сложных условиях. По словам создателя, при работе этой системы пилоты будут оценивать пространственное положение воздушного судна с помощью периферийного зрения, не сосредотачивая внимание на приборной панели. Пока, чтобы понять положение самолета, летчику надо посмотреть на авиагоризонт, при этом он теряет возможность контролировать другие параметры полета.



Суть новой системы в том, что информация о положении фюзеляжа, поступающая с внешних датчиков, проецируется с помощью специальной системы «светового уровня» в кабине экипажа, то есть пилоты прямо в кабине «видят» реальное положение горизонта.

По словам разработчиков, Go Light уменьшает риск потери пространственной ориентации и дает пилотам больше свободы и возможность сосредоточиться на других действиях при сохранении подсознательного и точного осознания своего положения. Исследования показали, что в результате несчастных случаев, вызванных пространственной дезориентацией, это состояние пилоты не могли осознать в 85% случаев.

Бразильское агентство гражданской авиации (ANAC) 12 августа 2014 года на торжественной церемонии в рамках выставки LABACE-2014 передало компании Embraer сертификат типа на средний бизнес-джет Legacy 500. Производитель рассчитывает получить сертификат от FAA в ближайшие недели и после этого – одобрение от EASA.

«Мы рады получению сертификата на Legacy 500, на революционный бизнес-джет, который дает нашим клиентам истинные инновации», - сказал на церемонии Фредерико Курадо, президент и главный исполнительный директор Embraer. «Я хочу поздравить нашу команду за азарт и самоотверженность при выводе на рынок этого необыкновенного самолета».

В программе летных испытаний участвовало четыре прототипа, которые налетали более 1800 летных часов. Кроме этого, более 20000 часов испытаний были проведены в лабораториях с оборудованием, авионикой, электрическими, гидравлическими и другими системами.

Хотя клиенты получают самолет на два года позже первоначально намеченного срока, выигрыш в летных характеристиках относительно расчетных может стать даже более важным для перспектив Legacy 500. Компания утверждает, что новый бизнес-джет имеет взлетную дистанцию как у типичного среднего самолета и при этом дальность полета приближается к классу суперсредних бизнес-джетов. Сертифицированный Legacy 500 может взлететь через 1250 м (4080 футов), по сравнению с первоначально расчетным разбегом в 4600 футов.

«Ближайший конкурент имеет разбег 4800 футов», - говорит президент и главный исполнительный директор компании Embraer Executive Jets Марко

Тулио Пеллегрини. «Таким образом, вы сможете выполнить такие миссии, которые другие конкуренты не могут сделать или сделают с некоторыми ограничениями».

Неназванный конкурент, по мнению Пеллегрини, подчеркивает стратегическую цель компании поспорить с суперсредними бизнес-джетами. Типичные среднеразмерные одноклассники, такие как Cessna Sovereign или Citation Latitude, могут взлететь с уровня моря с максимальной взлетной массой через 4000 футов. У Bombardier ближайшим оказывается суперсредний Challenger 350, однако, с разбегом в 4800 футов. Embraer также сообщил, что дальность сертифицированного самолета немного выросла, до 3130 морских миль (5788 км), и почти соответствует дальности Challenger 350 в 3200 миль.

Производство Legacy 500 уже началось, а первая поставка запланирована на сентябрь. В 2014 году клиентам будет передано шесть самолетов.



М2 идет в Латинскую Америку

В рамках авиасалона LABACE-2014 компания Textron Aviation объявила о получении бизнес-джетом Citation M2 сертификата типа, выданного авиационными властями сразу двух латиноамериканских государств – Бразилии и Аргентины.

Ранее, в декабре 2013 года и июне текущего, аналогичные сертификаты были получены от FAA и EASA, соответственно. Всего самолет имеет 31 национальный сертификат типа (в регионе М2 получил сертификацию в Мексике, Аргентине и Чили). С начала коммерческой эксплуатации в конце 2013 года Textron Aviation поставил 24 Citation M2.

М2 был разработан с учетом отзывов владельцев и эксплуатантов Citation Mustang. Основой послужил заслуженный CitationJet тип 535. Ключевым компонентом кабины Citation M2 является полностью интегрированный комплект авионики Garmin G3000. Citation M2 оснащен двумя турбовентиляторными двигателями Williams International FJ44-1AP-21 с электронным управлением FADEC. Самолет имеет совершенно новый дизайн салона, одна из составляющих которого система управления для пассажирского салона Clarity.

Самолет имеет экипаж из двух человек и вмещает шесть пассажиров. Максимальная крейсерская скорость бизнес-джета составляет 400 узлов истинной воздушной скорости (741 км/час), а дальность полета – 1300 морских миль (2408 км). Citation M2 может эксплуатироваться на ВПП длиной всего 3250 футов (991 м) и набирать высоту 41000 футов (12497 м) за 24 минуты. Объявленная производителем цена на новый М2 сейчас составляет \$ 4,395 млн. Первый полет прототип М2 совершил в марте 2012 года, а первый серийный самолет вылетел в августе 2013 года.

SAS полетел на BBJ

Авиакомпания SAS и швейцарский бизнес-оператор PrivatAir заключили соглашение о лизинге скандинавским перевозчиком самолета Boeing Business Jet (BBJ1) для регулярных полетов в США. Рейсы по маршруту Ставангер-Хьюстон с частотой в шесть еженедельных рейсов начнутся в конце августа 2014 года. 44-местный самолет будет иметь фирменную ливрею скандинавского перевозчика. Как отмечают в SAS, новая услуга – ответ на спрос среди представителей нефтяной промышленности, имеющих тесные связи с американскими коллегами.

Как комментирует Рикард Густафсон, президент и исполнительный директор SAS: «Всесторонне изучив спрос на полеты в США, компания приняла решение работать в новом для себя сегменте, сохранив собственный бренд. Для пассажиров в полете будут доступны все услуги SAS Business Class, включая

дополнительные возможности, которые способен предложить BBJ. Хьюстон был выбран не случайно, так как является оптимальным транзитным пунктом для продолжения путешествия с компаниями партнерами по альянсу Star Alliance на юг США и в Мексику».

Сейчас основу парка PrivatAir составляют самолеты BBJ1 и BBJ2 (эксплуатируются также в интересах Lufthansa и имеют компоновку 32 бизнес- и 60 эконом-класса с увеличенным шагом кресел). Помимо самолетов семейства BBJ, в парке оператора эксплуатируются бизнес-джеты Bombardier Global 6000, Dassault Falcon 7X, Dassault Falcon 900EX/EX EASy, Dassault Falcon 2000LX и Bombardier Challenger 604/605. Большая часть самолетов находится в компании на правах управления.



Dassault покажет на Jet Expo 2014 макет Falcon 5X

Как стало известно BizavNews, в рамках девятой московской выставки Jet Expo (4-6 сентября, аэропорт Внуково-3) французский авиапроизводитель Dassault Falcon представит российской публике полномасштабный макет пассажирской кабины новейшего бизнес-джета Falcon 5X. Впервые макет Falcon 5X был показан на майской EBACE-2014. На статической площадке выставки будут демонстрироваться два флагмана производителя – Falcon 7X и 2000LXS.

Falcon 5X был анонсирован на NBAA-2013 в Лас-Вегасе и стал одним из самых ожидаемых среди новых моделей бизнес-джетов. Самолет, стоимостью \$ 45 млн. и способный перевозить до 16 пассажиров, долгое время оставался под завесой тайны. По слухам, французам даже пришлось приостановить проект в результате кризиса 2008 года и произвести ревизию программы. В результате бизнес-джет вырос в размере и перешел в более высокий класс (сейчас его конкурентами являются G450 и Global 5000). Самолет оснащен инновационным иллюминатором в потолке передней части салона, который позволяет получить более естественное освещение. Falcon 5X оснащается двумя двигателями Snecma Silvercrest, каждый из которых способен развить тягу 11450 фунтов. С ними бизнес-джет может достичь максимальной скорости 0,90 Маха, хотя крейсерская скорость искусственно ограничена на уровне 0,80 Маха, для повышения эффективности и дальности полета. Первый полет нового бизнес-джета планируется на 2015 год, а ввод в эксплуатацию – на 2017 год. Сборка первого полностью готового прототипа запланирована на конец августа текущего года.

Falcon 2000LXS – последний представитель семейства 2000. Бизнес-джет пришел на замену более ранней версии 2000 LX в 2014 году. Новый самолет с более комфортным салоном отличается увеличенной



коммерческой загрузкой и более удобен с точки зрения взлетно-посадочных характеристик. Дальность полета составляет 7400 км; благодаря новым полноразмерным внутренним предкрылкам, самолет Falcon 2000LXS способен осуществлять посадку еще в большем числе аэропортов с разной длиной ВПП. Коммерческая загрузка Falcon 2000LXS с полными баками составит более 990 кг; максимальный взлетный вес (MTOW) - более 19000 кг. Длина ВПП для сбалансированного взлета должна составлять 1427 метров, что на 300 метров короче, чем для ряда других самолетов в этом классе.

Популярностью Falcon 7X обязан беспрецедентной гибкости, операционной экономике и передовым технологиям. 7X стал первым самолетом деловой авиации, полностью спроектированным с использованием цифровых технологий, и первым, оснащенным цифровой системой управления полетом. Наряду с меж-

континентальной дальностью и высокой скоростью полета, он также имеет непревзойденные взлетно-посадочные характеристики, позволяющие летать в сложные аэропорты. 7X потребляет на 15-30% меньше топлива, чем конкуренты, значительно снижая операционные расходы. А благодаря трем двигателям может летать по более коротким маршрутам над водой, экономя драгоценное время и деньги на дальних трансатлантических перелетах.

Falcon 7X имеет посадочную скорость в 104 узла (192 км/ч) и пробег всего 2070 футов (631 м). Он может совершать посадку в высокогорных и жарких аэропортах с крутой глиссадой и строгими ограничениями по шуму.

Как отмечают в Dassault Falcon, в настоящее время в Россию поставлено более 60 самолетов французского производителя.

Jet Service выходит на новый уровень

Центр подготовки авиаперсонала «Jet Service» давно известен рынку бизнес-авиации как в России, так и в Европе. За 8 лет существования авиационный центр «Jet Service» зарекомендовал себя, как уникальный профессиональный центр по подготовке авиаперсонала для бизнес-авиации, а также как надежное кадровое агентство. Постоянные клиенты компании – российские и европейские авиакомпании бизнес-авиации, а также владельцы частных воздушных судов. В этом году «Jet Service» традиционно примет участие в работе 9-й московской выставки Jet Expo 2014, которая пройдет в столичном аэропорту «Внуково-3» с 4 по 6 сентября.



Генеральный директор «Jet Service» Ирина Юшина

Как рассказала BizavNews Генеральный директор «Jet Service» Ирина Юшина, в апреле 2013 года центр вышел на новый уровень – «Jet Service» прошел сертификацию в Федеральном Агентстве Воздушного Транспорта РФ и получил статус полноценного авиационного центра с полным циклом подготовки на все типы ВС бизнес-авиации (BBJ-737, A-310/320/321, Falcon-900/2000/7X, Gulfstream -450/550, Challenger 300/604/605/850, Bae-125, Legacy-600, CRJ-100/200, Global 5000, Global Express), а также на типы ВС гражданской авиации.

В настоящее время Центр осуществляет подготовку авиаперсонала по более чем 60 программам. Все они прошли сертификацию в ФАВТ ВТ РФ и Министерстве Образования РФ. «Jet Service» имеет собственную тренажерную базу – это тренажер Door training Boeing -737 classic/NG и тренажер Door training Boeing -757, а также уникальный, разработанный нашими специалистами-инструкторами СЕРВИСНЫЙ ТРЕНАЖЕР БИЗНЕС-ДЖЕТА – где ученицы и ученики проходят сервисную подготовку и отработку навыков обслуживания VIP-пассажиров бизнес-авиации.

Уникальные разработки дистанционного обучения для членов кабинных экипажей пользуются все большим вниманием со стороны авиакомпаний бизнес-авиации. Такие системы обучения без отрыва от полетов уже давно внедрены в США и в Европе и зарекомендовали себя. Jet Service внедряет эту систему подготовки и для авиакомпаний бизнес-авиации.

Как рассказывает г-жа Юшина, реалии настоящего времени диктуют свои условия, а требования современной бизнес-авиации в России и в мире неизменно растут.



Генеральный директор «Jet Service» Ирина Юшина:

Уровень подготовки столь важного кадрового материала, как бортпроводники бизнес-авиации, должен соответствовать растущим требованиям. Сейчас недостаточно просто обучать сервису и технологии работы на бизнес-джетах, как это было раньше. Кабинный авиаперсонал бизнес-авиации сейчас – это высокопрофессиональные кадры, способные не только выдержать высокие запросы в сервисе и в психологическом соответствии, но и «коня на скаку и в горящую избу». То есть и пожар потушить на борту и плот активировать и т.д.

Ведь сколько случаев мы знаем, когда стюардесса просто великолепно осуществляет сервис и превосходно справляется со всеми обязанностями, но на вопрос пассажира «А где у нас плот?», - приходит в ступор. Увольнение следует незамедлительно, так как наши VIP-пассажиры хотят видеть уже не только красивых официанток на борту, но и настоящих профессионалов своего дела – бортпроводниц, умеющих и жизнь спасти, если что.

продолжение ►

Случается, что и наших постоянных владельцев – заказчиков приходится убеждать – «Мне нужно, чтобы красивая и обслуживала быстро!» Спрашиваем – «А безопасность?» Он – «...да мне не нужно!» Говорим – «О, тогда зачем же вы переплачивали за все аварийно-спасательное оборудование на борту? – оно стоит почти треть стоимости самолета? Ведь никто же не сумеет им воспользоваться?» – Владелец – «О, тогда конечно, пусть все умеет!

Сегодня требования изменились – высококлассный сервис стал нормой, этому обучиться не сложно, а вот знание аварийно-спасательных средств и их применение в чрезвычайных ситуациях на разных типах ВС – задача непростая и подвластная только профессиональному авиационному центру! Каждая программа проходит сертификацию в Росавиации, все преподаватели должны иметь допуски на конкретные типы ВС и внушительный опыт полетов на каждом типе, должны иметь инструкторские допуски и пройти специальное обучение по проведению таких занятий. На сегодняшний момент наш центр подготовил преподавателей и инструкторов на все типы самолетов бизнес-авиации. Мы работаем под каждого заказчика отдельно – недавно мы утвердили в Росавиации программу на Global 5000 и Global Express специально под требование одного владельца, и сейчас он тренирует своих стюардесс не в США (Flighr Safety Center), как раньше, а у нас. Тем более, что требования Росавиации как раз такие – все самолеты бизнес-авиации с российской регистрацией должны тренировать свои cabin crew экипажи внутри страны! Да и политические события сейчас требуют того же!

Сертификаты нашего Центра имеют одинаковую силу, как в России, так и в Европе, но не все Сертификаты Европейских авиационных центров имеют

силу и в РФ – российские федеральные авиационные правила и требования по подготовке cabin crew экипажей намного жестче европейских.

За предыдущий год работы практически все российские авиакомпании бизнес-авиации подписали с нами договор о прохождении подготовки своих cabin crew экипажей у нас в центре. И это определенный для нас показатель правильно выбранного пути развития нашего Центра. Наша гордость в этом году – сотрудничество по подготовке экипажей президентских самолетов почти всех Союзных республик, крупных нефтяных и газовых компаний нашей страны, а также с такими авиакомпаниями бизнес-авиации, как Jet Air, Premier Avia, Меридиан.

Ну и основная гордость «Jet Service» – это уникальная программа «Подготовка авиационных преподавателей», которую одобрили и подписали в ФАВТ в этом году. Это определенное доверие авиационных властей к Центру и показатель качества авиационной подготовки в Jet Service. Благодаря этой программе клиентами «Jet Service» стали и крупные авиакомпании РФ – «Трансэро», «Ютейр», «Royal Flight», «Nord Wind», «Nord Star», «Якутия», «Баркол», «Тулпар», вертолетный центр «Аэросоюз», а также Авиационные Учебные Центры – «УТЦ ВНУКОВО-22», «Аэробаза», «Комплэнг».

Сегодня «Центр подготовки авиаперсонала «Jet Service» – единственный сертифицированный авиационный учебный центр, который профессионально занимается подготовкой персонала для сегмента бизнес-авиации.

«Jet Service» приглашает на свой стенд В 600 на выставке Jet Expo-2014.



Управляемый парк ИстЮнион растет

Группа компаний ИстЮнион с начала текущего года увеличила парк воздушных судов с десяти до двенадцати машин. Об этом BizavNews рассказали в компании. Еще один Gulfstream G650 и Falcon 900, поступившие в управление группы компаний, будут эксплуатироваться в интересах частных клиентов. Таким образом, ИстЮнион эксплуатирует практически все типы воздушных судов, от Airbus ACJ318 до Gulfstream G200, включая, как уже говорилось выше, два ультрадальних Gulfstream G650.

Как отмечают в компании, в целом прошлый год сложился для ИстЮнион весьма прогнозируемо. «2013 год был вполне стабильный, резкое уменьшение количества рейсов было только в феврале. По сравнению с 2012 годом могу подтвердить цифры роста примерно в 2,5-3%. Конечно, это не тот рост, который был лет 5 назад, тем не менее, он продолжается. Скорее всего, это говорит о сформированности рынка. Ожидать в ближайшие годы существенного увеличения количества рейсов не стоит. В 2013 году

отмечалось некоторое сокращение объемов корпоративных перевозок и увеличение частных. Особенно удивил рост полетов внутри Европы. Думаю, что 2014 год будет похож на прошедший – будет либо минимальный рост, либо минимальный спад объемов», - рассказывает Сергей Сладков, Начальник отдела организации чартерных рейсов ИстЮнион.

Впервые ИстЮнион примет активное участие в сентябрьской выставке деловой авиации Jet Expo-2014, не только в качестве сильного многопрофильного игрока рынка бизнес-перевозок, но и в качестве официального представителя по продажам Cessna Citation в России и СНГ. Ожидается, что на статической стоянке «Внуково-3» компания продемонстрирует новейшие разработки американского производителя (обновленный Cessna Citation Sovereign+ и XLS+), а непосредственно на стенде компании посетители выставки смогут ознакомиться с детальной моделью самого быстрого бизнес-джета в мире – Cessna Citation X+.

«Наша маркетинговая политика, как и предполагалось, изначально основана на продвижении бренда Cessna Citation в России и СНГ, личном знакомстве с бизнес-джетом, персональном испытании его летно-технических характеристик, качественных презентациях, демонстрации преимуществ перед одноклассниками в равной степени, как в вопросе стоимости приобретения, так и в вопросе владения самолетом. Это идеальное соотношение параметра цена/качество - ключевой критерий в выборе любого продукта. Практика проведения подобного рода мероприятий в прошлом году показала, что работать действительно есть над чем. Но это лишь подогревает наш интерес к данному проекту», - прокомментировала BizavNews Елена Жданова, Директор по продажам и маркетингу компании ИстЮнион.

Начав с организации чартерных рейсов в 2005 году, группа компаний ИстЮнион прошла длинный путь своего становления. На сегодняшний день, помимо организации чартеров, компания может предложить своим клиентам услуги по наземному обслуживанию воздушных судов в аэропортах России и стран СНГ, а также за рубежом, сопровождение покупки и продажи воздушных судов, их управление, включая техническую поддержку, финансовый менеджмент, подбор и найм экипажа и др. Одним из последних достижений компании является успешное прохождение процедуры сертификации IS-BAO.

«Получение оператором деловой авиации сертификата соответствия нормативам IS-BAO является авторитетным свидетельством высокого качества услуг, предоставляемых компанией, и соответствия ее деятельности самым высоким и современным требованиям безопасности полета и наземного обслуживания авиационной техники», - резюмируют в ИстЮнион.



«Аэросоюз» освоит 157,5 млн евро до конца 2017 года

Крупнейший проект в инфраструктурном девелопменте авиации общего назначения, в рамках которого будет освоено 20 га земли, построено 18 000 кв.м. недвижимости (включая, комплекс зданий и ангаров для хранения техники, топливно-заправочные комплексы, диспетчерские вышки, посадочные площадки), представила Вертолетная компания «Аэросоюз». Как рассказали BizavNews в компании, объем инвестиций в данный проект составят 157,5 млн евро.

По словам директора по развитию ВК «Аэросоюз» Дениса Евцихевиича, всего в рамках программы, реализуемой компанией совместно с правительством Московской области, вокруг МКАД будет создано 10 вертолетных центров, между МКАД и КАД (малое московское кольцо) – 50 вертолетных центров и вертолетных площадок. Как отмечают в «Аэросоюзе», необходимость развития гражданской авиации общего назначения диктуется огромными территориями нашей страны и сомнительным состоянием дорожно-транспортной системы. Территория одного региона России вполне сопоставима по размеру с территорией небольшой европейской страны, тем не менее, количество вертолетов и вертолетных центров у нас кратно меньше, чем в Европе и США. Ситуация на рынке благоприятствует развитию вертолетного бизнеса.

«Российское законодательство, с введением в 2010 году уведомительного характера полетов, стало либеральнее, чем зарубежное. Растет рынок малой авиации, по нашей компании, например, прирост корпоративных продаж составляет 40% в год. Одним из тормозов развития гражданской авиации является недостаток инфраструктурной базы, что не позволяет в полной мере использовать преимущества вертолетного сообщения. Зачастую на маршру-



тах, у которых большой потенциал, нет комфортных мест для дозаправки. Сеть вертолетных центров, которую министерство транспорта Московской области совместно с компанией «Аэросоюз» планирует создать в регионе, позволит решить эту проблему и значительно расширить возможности вертолетного сообщения. Многие путают понятия вертолетной площадки и вертолетного центра. Вертолетный центр – это комплекс зданий и ангаров для хра-

нения техники, топливно-заправочный комплекс, диспетчерская вышка, посадочная площадка. Вертолетная площадка – просто посадочная площадка для вертолетов с разметкой, в лучшем случае с системой «Ночной взлет-посадка». Модные сейчас попытки решить проблему нехватки инфраструктуры для вертолетного сообщения строительством вертолетных площадок можно приравнять к попыткам развивать автодорожную инфраструктуру только строительством парковок, без бензоколонок и автосервисов», – комментирует Денис Евцихевиич.

Ранее министерство транспорта Московской области сообщало о том, что до 2020 года планируется появление вертолетных площадок в Балашихе, Воскресенске, Дмитрове, Домодедово, Железнодорожном, Клину, Коломне, Королеве, Красногорске, Люберцах, Мытищах, Наро-Фоминске, Ногинске, Одинцове, Орехово-Зуеве, Подольске, Пушкине, Раменском, Сергиевом-Посаде, Серпухове, Солнечногорске, Химках, Чехове, Щелкове и Электростали.

В вертолетной компании «Аэросоюз» разработаны универсальные сетевые форматы вертолетных центров – миди и мини. Уже три вертолетных центра вокруг МКАДа построено, готовится к открытию четвертый (предположительно в конце августа). Вертолетная компания «Аэросоюз» основана в 2002 году и является крупнейшим в России официальным дилером и сервисным центром Robinson Helicopter Company (США), официальным сервисным центром AgustaWestland, агентом и сервисным центром Airbus Helicopters, авиационно-учебным центром Robinson и Airbus Helicopters. Это первая сетевая вертолетная компания в РФ, которая строит вертолетные центры по всей России. До конца 2016 года компания планирует начать работу в 40 регионах России самостоятельно и с партнерами.

Подержанные бизнес-джеты продаются хорошо

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в июне и в течение первого полугодия 2014 года. Сравнивая 2014 и 2013 годы видно, что относительное количество выставленных на продажу бизнес-джетов снизилось, но осталось такими же или немного увеличилась на вторичном рынке других сегментов.

На вторичном рынке бизнес-джетов в июне 2014 года с начала рецессии наблюдался самый низкий процент (11,8%) выставленных на продажу самолетов от всего эксплуатируемого парка. Тем не менее, общее количество продающихся деловых самолетов по-прежнему значительно выше уровня 2300 воздушных судов.

В первой половине 2014 года сегмент подержанных бизнес-джетов показал очень хорошие результаты, увеличив сделки купли-продажи на 8,5% и сократив время экспозиции на 57 дней, по сравнению с прошлым годом. Это, вероятно, стало прямым результатом снижения средней цены на 8,2%. В то же время, вторичный рынок деловых турбовинтовых самолетов наоборот снизился: продажи упали на 16,1% при двузначном снижении запрашиваемой цены - на 14,4%.

В обоих вертолетных сегментах, газотурбинном и поршневом, в первом полугодии 2014 года продажи также снизились на 9,9% и 15,8% соответственно. Однако подержанные газотурбинные вертолеты показали рост средней цены предложения на 14,9% в сравнении с первым полугодием 2013 года. Сегмент газотурбинных вертолетов стал единственным с начала 2014 года, который показал увеличение средней цены. Остальные сегменты вторичного рынка зафиксировали снижения средней стоимости по сравнению с прошлым годом.

В соответствии с предварительной оценкой Бюро экономического анализа, реальный валовой внутренний продукт США во втором квартале 2014 года увеличился в годовом исчислении на 4,0%. В первом квартале реальный ВВП снизился на 2,1%.

Экономика США во втором квартале выросла на 4% в результате увеличения государственных расходов. По мнению экономистов, «некрасивый» отчет ВВП за первый квартал, скорее всего, результат разовых событий. По мнению экспертов JetNet, при уровне роста ВВП выше отметки 3,0% бизнес-авиация «чувствует» себя уверенно.



«Высокий» сезон споткнулся об Украину

Консалтинговое агентство WINGX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в июле 2014 года. По сравнению с прошлогодним июлем активность снизилась на 2,7%, и находится на 11% ниже пика в июле 2008 года. Также эксперты WINGX отмечают, что июль 2014 года стал в Европе самым «провальным» с 2005 года. С начала года европейский бизнес-трафик потерял 0,7% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Всего в июле 2014 года в Европе выполнено 68048 рейсов бизнес-авиации (в июне – 67311 рейсов).

Наибольшее влияние на совокупную активность оказало 5-процентное падение на крупнейшем рынке Европы, во Франции. Швейцарский рынок также потерял 10%, а «кризисные» Россия и Украина – 12% и 49%, соответственно, в годовом исчислении. Но на фоне негатива были и светлые пятна. Например, в Великобритании по сравнению с июлем прошлого года трафик вырос на 3,3%, также в «плюсе» оказались страны Балтии и Пиренейского полуострова, а в Греции активность выросла на более 17% относительно прошлого года.

Эксперты не видят ничего удивительного в том, что трафик между Европой и СНГ снизился на 25%, но вызывает опасения снижение активности на маршрутах между Востоком и Западом континента на 14%. Тем не менее, количество рейсов между Германией и Россией в июле 2014 года выросло на 17%, по сравнению с прошлым годом.

Трафик частных бизнес-джетов и поршневых самолетов в прошлом месяце «просел», но турбовинтовые рейсы показали рост на 2,3% по сравнению с прошлым годом. В целом, частные полеты упали на 4% в основном за счет сокращения активности бизнес-джетов. Чартеры на бизнес-джетах в июле 2014

также сократились, в то время как коммерческие полеты на поршневых и турбовинтовых самолетах увеличились.

«Июль, как и ожидалось, стал напряженным месяцем, но исторически провал подтверждает, что зарождающееся восстановление активности европейской бизнес-авиации потеряло темп», - говорит

Ричард Кое, управляющий директор WingX Advance. «В этом месяце частный трафик был особенно слабым, особенно на крупных рынках, таких как Франция, Германия и Швейцария. Очевидно, что кризис в Украине подорвал рынок, особенно из Европы в СНГ и с востока на запад Европы».

WINGX Business Aviation Monitor



Jet Expo – возможность прочувствовать тенденции рынка

BizavWeek продолжает подробный рассказ об участниках 9-й московской выставки Jet Expo-2014, которая начнет свою работу 4 сентября в столичном аэропорту «Внуково-3». Сегодня у нас в гостях Александр Евдокимов, Генеральный директор Jet Transfer, официального представителя Bell Helicopter и Cessna Aircraft в РФ, который согласился ответить на наши вопросы по предстоящей выставке и рассказал о планах компании на ближайшее будущее.



Александр, Jet Expo-2014 традиционное место встречи ключевых игроков рынка бизнес-авиации. Насколько выставка эффективна для бизнеса Jet Transfer?

Jet Expo – главное событие в мире бизнес-авиации на пространстве СНГ. Кроме того, это одна из трех крупнейших выставок подобного рода в мире. Так что участие в ней мы считаем абсолютно обязательным. Здесь собираются все, кто имеет отношение к этой отрасли. Если вы хотите найти партнеров или клиентов, если желаете заключить новые контракты, прочувствовать тенденции рынка, на котором вы работаете, и скорректировать планы своего развития – кроме как на Jet Expo сделать этого просто негде. Именно поэтому мы всегда принимаем участие в этой выставке.

В 2013 году Jet Transfer одинаково хорошо продавал и поставлял вертолеты и турбопропы. Немного забегаю вперед, можно ли спрогнозировать, с какими результатами компания закончит нынешний год?

Ну, наверное, итоги года, даже предварительные, подводить еще рано. Вот-вот закончится сезон отпусков, а это время традиционно богатое на новые контракты. Тем более что в этом году на наш бизнес сильно влияет международная политика – активнее, чем когда-либо ранее, и мы ожидаем, что этот факт тоже отразится на нашей работе, причем, положительно. Разговоры о санкциях и о возможном аресте имущества россиян за рубежом подвигают наших потенциальных клиентов к тому, чтобы вкладывать деньги в активы внутри страны. Что касается первого полугодия, то его итогами мы довольны. Результаты даже несколько превзошли наши ожидания.

Какую линейку воздушных судов мы сможем увидеть на выставке, и что покажет Jet Transfer?

По традиции, я пока не стану рассказывать обо всем, что мы приготовили, тем более что подготовка к выставке ведется до самого последнего дня. Могу сказать, что сюрприз для посетителей Jet Expo подготовил наш отдел VIP Charter Sales. Ну и чтоб была хоть какая-то конкретика, открою один из секретов – в этом году мы покажем наш бестселлер, вертолет Bell 429 с самым лучшим VIP-салонном в РФ.

Jet Transfer – официальный дилер Bell Helicopter, а это значит, что вскоре ваше портфолио пополнится двумя принципиально новыми машинами Bell-505 и Bell-525. Каковы перспективы новых вертолетов на российском рынке, и когда для отечественных клиентов будет доступна «книга заказов»?

Заказы на эти модели мы принимаем уже сейчас. Интерес к обеим моделям просто огромный, но это неудивительно. Bell-525 проектировался как будто специально под российские реалии. Он рассчитан на эксплуатацию в самых суровых условиях, способен взять на борт до 16 пассажиров – идеальная машина для наших северных регионов. Естественно, что у нас в стране самым большим спросом он пользуется у нефтегазовых компаний, которым необходимо возить персонал на отдаленные объекты, вроде буровых платформ. Bell-505 по совокупности технических характеристик, цены и надежности можно назвать луч-

продолжение ►

шим вертолетом в своем классе. Российские клиенты будут в числе первых обладателей этой модели – уже есть несколько твердых и оплаченных заказов.

Планируется ли участие в работе Jet Expo 2014 топ-менеджеров Bell Helicopter и подписание контрактов?

По нашим планам, сразу несколько достаточно крупных контрактов планируются к подписанию прямо в ходе выставки. И, конечно, Jet Expo 2014 обязательно посетят представители одного из наших ключевых партнеров. В этом году в Москву прибудет представительная делегация из Bell Helicopter. Возглавит делегацию исполнительный директор компании по Европе и России Патрик Мулей.

Александр, насколько, по Вашему мнению, за последние пару лет изменился портрет покупателя? Можно ли говорить, что доля продаж VIP-техники упала, с одной стороны, и увеличился объем заказов на вертолеты и самолеты в спецкомплектах (медицина, спецмиссии и т.д.), с другой?

Совершенно верно, тенденция прослеживается абсолютно четко. Еще несколько лет назад собственный вертолет считался атрибутом только самых богатых людей, и зачастую для них он был не столько необходимостью, сколько своеобразным показателем успешности. Но ситуация стремительно меняется. Уже сейчас вертолеты все чаще покупают крупные компании – для того, чтобы осуществлять корпоративные перевозки. Причем, именно потому, что авиация часто экономически более выгодна, чем другие виды транспорта. Ну и сегмент спецмашин также

растет буквально на глазах. Во многих странах доля медицинских, спасательных, полицейских вертолетов в общем объеме продаж существенно превышает долю VIP-машин. Я думаю, мы тоже к этому придем, и достаточно скоро.

Постоянно общаясь с операторами вертолетов, да и отчасти с будущими покупателями, у нас сложилось впечатление, что отечественный рынок в настоящее время несколько «перегрет». Стало ли сложнее Jet Transfer продавать технику?

В неких локальных сегментах, может, и есть смысл говорить о перегреве. Однако в целом, по нашим оценкам, рынок вертолетов в ближайшие годы будет стремительно расти. Во-первых, этому способствует либерализация законодательства в области полетов. Тенденция такова, что теперь государство постепенно подстраивается под интересы граждан, а не наоборот. Во-вторых, вертолет превращается в один из видов общественного транспорта. К примеру, уже в ближайшем будущем москвичи будут массово добираться до аэропортов на вертолете – это будет стоить примерно, как сейчас такси.

Каков на сегодняшний день портфель заказов Jet Transfer на Bell-407/429 и Cessna Grand Caravan?

Это именно те модели, которых точечный «перегрев рынка» не касается. Их мы продаем десятками. Cessna Grand Caravan сейчас завоевывает популярность на севере нашей страны. Местные авиакомпании на эту модель просто нарадоваться не могут – настолько она надежна и экономически выгодна в

эксплуатации. А учитывая планы России развивать региональную авиацию, у нее просто блестящие перспективы. Bell-429 – база для спецмашин, а этот сегмент, как я уже говорил, переживает бурный рост, особенно это касается медицинских и спасательных вертолетов. Bell-407 – вообще один из самых популярных вертолетов в мире частной авиации, многолетний хит продаж.

Немного о маркетинге. Сейчас многие компании, специализирующиеся на продажах, заманивают клиентов всевозможными предложениями – это и trade in, различные схемы финансирования, дополнительные пакеты для клиентов. Насколько Jet Transfer «сильно» чувствует себя на рынке, и не планируется ли в обозримом будущем прибегать к различным маркетинговым штучкам? Или же все дополнительные бонусы обсуждаются в личном контакте с заказчиком?

Бизнес-авиация – отрасль специфическая. Следует понимать, что решение о покупке самолета и вертолета не принимается спонтанно, это все-таки не мобильный телефон. Большинство маркетинговых приемов рассчитано именно на сиюминутную заинтересованность в товаре, но в нашем случае это не работает. Другое дело, что мы подстраиваемся под интересы клиента и каждому предлагаем индивидуальные условия сотрудничества – в зависимости от потребностей и запросов покупателя. Наша компания имеет одну из лучших схем финансирования. Примерно 50% проданных нами самолетов и вертолетов финансируются с помощью наших же структур.

Кому выгодна «серая» авиация в России?

Редакция BizavWeek неоднократно обращалась к одной из самых противоречивых и, в то же время, актуальных тем отечественного рынка деловой авиации – проблеме серого каботаж. Сегодня наш гость Дерек Блум, партнер Marks & Sokolov, размышляет на эту тему и дает практические советы по выходу из спорных ситуаций.

Уже много лет участникам рынка деловой авиации ясно, что лица, отвечающие за регулирование в сфере деловой авиации в России, организовали регулирование этой индустрии таким образом, чтобы аффилированные юридические лица и некоторые



конкретные участники на рынке имели несправедливое конкурентное преимущество и возможность получения прибыли. Была возможность зарабатывать столько денег на выдаче разрешений на полеты и на наземном обслуживании временно находящихся на территории России бизнес-джетов, зарегистрированных за пределами России, что существует серьезная личная заинтересованность со стороны представителей государственной власти.

Феномен «серой авиации», что является использованием деловых самолетов, зарегистрированных за пределами России, на рейсах внутри России с разрешениями на частные перелеты, в то время как на самом деле такие перелеты являются коммерческими, продолжает существовать как результат совместной заинтересованности государственных и частных лиц.

В своих публичных заявлениях представители ведущих российских компаний, осуществляющих наземное обслуживание, утверждают, что иностранные операторы являются движущей силой «серой авиации». Это они, нам говорят, оплачивают стоимость получения разрешений на якобы частные рейсы, которые, на самом деле, являются коммерческими рейсами. Нам говорят, что «злодеями» являются именно иностранные операторы.

Наоборот, единая позиция представителей ведущих иностранных операторов и чартерных компаний заключается в том, что они не хотели бы быть вынужденными «российскими реалиями» платить неоправданные суммы за получение необходимых разрешений на полеты. Дополнительные расходы на получение разрешений, которые скрывают как частные рейсы, рейсы, которые на самом деле являются коммерческими, являются расходами, которые

иностранные операторы, чартерные компании и их клиенты предпочли бы не нести.

Иностранные операторы и чартерные авиакомпании предпочли бы видеть гораздо больше растаможенных самолетов в России, которые они могли бы использовать не нарушая законодательство. Иностранные операторы и чартерные авиакомпании предпочитают не участвовать в этой все более рискованной и неудобной игре с кивками, подмигиваниями и доплативанием за получение разрешений, свидетельствующих о том, что рейсы являются частными, когда на самом деле они являются коммерческими. Они бы предпочли не давать инструкции пассажирам, что, если их спросят, они должны объяснить, что являются друзьями владельца самолета.

Одним из основных препятствий к «растаможке» деловых самолетов в России является то, что в России, в отличие от всех стран-членов Евросоюза, до сих пор не имеется исключения для таможенного НДС при импорте деловых самолетов для коммерческого использования.

Ввиду отсутствия аналогичного освобождения от таможенного НДС в России следует, конечно, что российские владельцы деловых самолетов, которые являются состоятельными частными лицами, в отличие от российских компаний, которые могут зачесть входящий НДС, почти без исключения регистрируют свои самолеты в соседних европейских странах.

Также интересно, что участники российского рынка бизнес-авиации понимают, что каждый раз, когда

продолжение ►

вносится предложение, что Россия должна создать такое же освобождение от таможенного НДС, как и Европа, коалиция заинтересованных лиц в деловых и государственных кругах формируется для сопротивления созданию такого исключения.

Можно подозревать, и сказано участниками рынка, что это происходит потому, что заинтересованные лица предпочитают, чтобы все оставалось как есть. Можно подозревать, и сказано участниками рынка, что это удобно для настоящих «злодеев» - выставлять иностранных операторов и иностранные чартерные компании «козлами отпущения», в то время как ответственность несут другие, и прибыли от этой ситуации собираются в других карманах.

Существует важное судебное разбирательство между Аэротрансом, Росавиацией и Федеральной антимонопольной службой Российской Федерации (ФАС), которое дает подробное объяснение практики, сложившейся в Росавиации, которую ФАС признал антиконкурентной. На сегодняшний день решение ФАС было оставлено в силе судами первой и апелляционной инстанций, а на 28 августа 2014 года назначено рассмотрение кассационной жалобы Росавиации и Аэротранса в ФАС Московского округа. Содержание судебных решений довольно интересно, а факты, обнаруженные в ходе судебного разбирательства, стоят того, чтобы подробно о них рассказать.

Официально компания Аэротранс является открытым акционерным обществом «Центр производственно-диспетчерских услуг гражданской авиации». Росавиация – Федеральное агентство воздушного транспорта – входит в структуру Министерства транспорта Российской Федерации.



16 июля 2013 года решением ФАС России Росавиация и Аэротранс признаны нарушившими положения Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции». Нарушение выразилось в заключении между ними антиконкурентного соглашения, которое может привести к ограничению конкуренции в сфере выдачи разрешений на совершение полетов.

Согласно положениям законодательства, Росавиация уполномочена выдавать иностранным операторам разрешения на полеты по территории России и устанавливать тарифы на услуги по выдаче таких разрешений. Таким образом, Росавиация также наделена эксклюзивным правом на выдачу знаменитых «разовых» разрешений на полеты по территории России, которые являются исключением из общего правила, запрещающего использовать самолеты, зарегистрированные за пределами России, на рейсах внутри России. Это исключение стало общим правилом и привело к сложившейся ситуации, когда 80% полетов по территории России осуществляются на

воздушных судах, зарегистрированных за ее пределами, и такие рейсы оформляются как «частные», когда сами участники понимают, что эти рейсы являются коммерческими.

Документы, изученные ФАС и судами, подтверждают, что Аэротранс «является коммерческой организацией, оказывающей услуги по организационному обеспечению полетов воздушных судов, в том числе услуги по получению разрешения на выполнение нерегулярных международных полетов». Свои услуги Аэротранс оказывает на основании сертификата соответствия, выданного ему Росавиацией. Такие же сертификаты соответствия имеют еще около 60 компаний.

14 января 2005 года Аэротранс и Росавиация заключили между собой Соглашение о сотрудничестве, предусматривающее совместную деятельность по обеспечению оперативного контроля за выполнением нерегулярных и разовых внутренних и международных полетов, осуществляемых российскими и иностранными пользователями воздушного пространства России. Аэротранс также взял на себя обязанность производить технологические операции по обеспечению полетов, выполнять поручения Росавиации и оказывать услуги, которые должна оказывать Росавиация.

Также 30 марта 2012 года между Аэротрансом и Росавиацией был заключен договор возмездного оказания услуг, в перечень которых входит информационное обеспечение деятельности авиации, информирование российских и иностранных пользователей воздушного пространства России о выданных

продолжение ►

разрешениях на выполнение полетов, а также сбор и обработка запросов на получение разрешений.

ФАС и суды, рассматривающие это дело, указывают на то, что согласно положениям Чикагской конвенции международной гражданской авиации, заключенной в г. Чикаго 07.12.1944, государства назначают единый орган, уполномоченный выдавать разрешения на осуществление полетов. Такое же требование содержится и в Федеральных авиационных правилах, утвержденных Минтрансом РФ.

Проверка Генпрокуратуры РФ, проведенная 12 апреля 2013 года, установила, что функции Росавиации, связанные с выдачей разрешений на выполнение полетов, которые должны осуществляться безвозмездно, фактически были переданы коммерческой организации – Аэротрансу. Другими словами, государственная услуга была передана в частные руки с целью извлечения прибыли. В результате, Аэротранс обрабатывает запросы и выдает документы за определенную плату. Само Министерство транспорта также пришло к выводу, что Росавиация осуществляет выдачу разрешений с нарушением законодательства. Минтранс направил письмо в адрес руководителя Росавиации А.Н. Нерадько с требованием привести в порядок выдачу разрешений в соответствии с российским законодательством. Росавиация, однако, отказалась следовать указаниям Минтранса и вносить изменения в свои правила.

ФАС признал такое бездействие Росавиации нарушением законодательства о защите конкуренции путем представления Аэротрансу доступа к информации в приоритетном порядке. Правила Росавиации по-прежнему предусматривают, что запросы на выполнение разовых полетов представляются в Росавиацию и в копии в Аэротранс. Таким образом,

Аэротранс получает преимущественное положение на рынке, поскольку имеет возможность оформления разрешений на выполнение полетов в упрощенном порядке. Кроме того, любая компания, имеющая сертификат на получение разрешений на полеты, сталкивается с необходимостью фактически подавать запрос через Аэротранс. В результате такого взаимодействия Росавиации и Аэротранса, подавляющее большинство участников рынка вынуждено было получать разрешения только через Аэротранс, что является нарушением закона «О защите конкуренции».

Законность решения ФАС была подтверждена решением Арбитражного суда г. Москвы от 05.03.2014 и постановлением Девятого арбитражного апелляционного суда от 26.05.2014, кассационная жалоба Росавиации и Аэротранса будет рассмотрена Федеральным арбитражным судом Московского округа 28 августа 2014 года.

Если решение ФАС будет оставлено в силе, Аэротранс лишится своего преимущественного положения на рынке, что позволит большему количеству компаний получать разрешения на выполнение полетов, а расходы на получение таких разрешений должны снизиться.

В завершение, сложившаяся ситуация, включающая в себя сложные схемы для выплаты, в общей сложности, больших сумм в обмен на получение разрешений на полеты, которые должно быть возможно получить на бесплатной основе, представляет риск для иностранных операторов в связи с соблюдением или несоблюдением ими своего национального законодательства и подзаконных актов, а также программ по соблюдению законодательства, если они умышленно платят за услуги неизвестным лицам, которые возможно аффилированы с государственными чиновниками, в обмен на предоставление ими официальных государственных услуг.

