



Понемногу начинается подготовка к главному российскому вертолетному событию – выставке HeliRussia-2015. Правда, сначала пройдут главные мировые смотрины в Орландо, где в начале марта стартует ежегодная Heli Expo, но все равно уже сейчас ощущается особое движение среди компаний, которые работают на отечественном рынке. Блиц-опрос основных производителей показал, что их планы по участию в московской выставке весьма серьезны, что подтверждается первыми анонсами. Покажут абсолютно новый Bell, AgustaWestland и Airbus Helicopters также готовят сюрпризы. Да и «Вертолеты России» наверняка используют площадку HeliRussia для демонстрации своих последних достижений и анонсов будущих проектов. Организаторам выставки хотелось бы пожелать детально продумать деловую часть, ведь проблем в вертолетной отрасли пока недостаточно. Так что нужно не только наслаждаться прекрасными винтокрылыми машинами, но и решать достаточно важные вопросы. BizavNews стал информационным партнером HeliRussia, так что без новостей мы вас не оставим. Будет много эксклюзивных интервью, аналитики и фоторепортажей.

А уже в конце марта мы узнаем победителей в главных номинациях престижной премии «Крылья России». В этом году, при поддержке Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации России, появилась новая номинация – «Компания года – «Брокер деловой авиации». И как вовремя она появилась. Нынешние процессы, протекающие на российском рынке деловой авиации, у многих вызывают, мягко говоря, апатию. Нужно встряхнуться, встретиться, наградить лучших и в располагающей обстановке пообщаться. Кризисы начинаются и обязательно заканчиваются.



Вторичный рынок хорошо пережил 2014 год

По данным консалтинговой компании Amstat общее количество сделок купли-продажи воздушных судов деловой авиации в 2014 году выросло на 5,7% по сравнению с 2013 г.

стр. 19



Pilatus укрепляется в России

Санкт-петербургская компания Nesterov Aviation назначена авторизованным центром швейцарского авиапроизводителя Pilatus Aircraft по продажам турбовинтовых самолетов PC-12 на территории России

стр. 20



Скоро состоится российская премьера Bell-505

Bell Helicopter на 8-й Международной выставке вертолетной индустрии HeliRussia 2015 впервые покажет в России Bell-505 Jet Ranger X

стр. 21



TJS – ставка на сверхдальние джеты

Исполнительный директор Tyrolean Jet Service (TJS) Мартин Ленер ответил на главные вопросы о прошлом годе

стр. 22

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

G500 и G600



Gulfstream

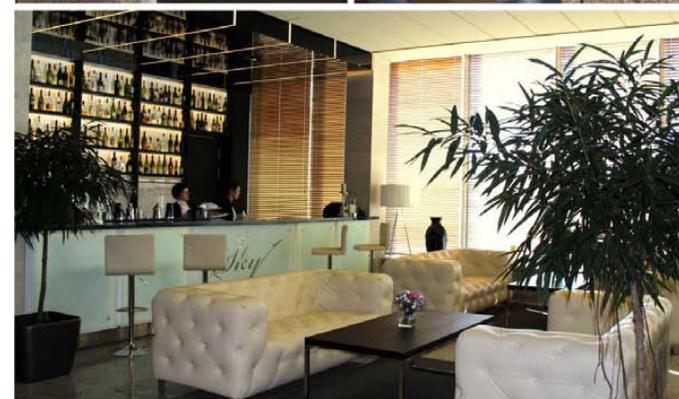
Цифры, в которые сложно поверить

Администрация аэропорта Феникс пережила самые оживленные дни в своей истории. Согласно данным аэропорта, в прошлые выходные, в дни проведения главного спортивного события года в США – Super Bowl XLIX (стадион Университета Феникса в Аризоне), было обслужено рекордное количество рейсов деловой авиации.

Так, в день проведения матча в аэропорт прилетело 1060 самолетов, а за три дня аэропорт обслужил 1972 рейса. При этом аэропорт не просто работал на пределе своих возможностей, но и в условиях крайне «тяжелой» метеобстановки. Все три дня в Фениксе лил дождь с сильным порывистым ветром, а по утрам наблюдался густой туман. Именно по этой причине многие гости спортивного шоу отказались лететь в Феникс на личном самолете, предпочитая альтернативный вариант. Как подсчитали специалисты аэропорта, было потеряно приблизительно 15%

трафика, но это именно тот случай, когда упущенная выгода не вызвала каких-либо отрицательных эмоций.

Администрация аэропорта рассчитывала, что примерно 70% прибывающих самолетов будут малые и средние бизнес-джеты. Но эти ожидания не оправдались – прибывающие на «Супербоул» болельщики предпочитали крупногабаритные самолеты. Основная нагрузка легла на FBO Signature, Sky Harbor и Lux Air Jet Center. Самолеты парковались на всех свободных площадках, включая рулежные дорожки. Наземным службам приходилось постоянно перемещать самолеты, так как непрерывно шел входящий и исходящий трафик. Диспетчера аэропорта, осуществляющие посадку, рассказывают, что был период в течение трех часов, когда самолеты садились с интервалом в 90 секунд. Но это никого не напрягало. Ведь американский футбол – национальное достояние.



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

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

Phenom 300 начнет полеты в Лондон-Сити

Как стало известно BizavNews, европейская «дочка» крупнейшего долевого оператора NetJets, NetJets Europe, получила разрешение на полеты своего нового бизнес-джета Phenom 300 в London City Airport. Документ получен спустя несколько месяцев после подачи заявки. В процессе сертификации были выполнены тестовые полеты, в которых измерялись шумовые показатели на взлете и при посадке.

London City Airport является крупнейшим аэропортом для компании, и именно здесь сосредоточено до 53% всех клиентов оператора. В 2014 году NetJets Europe выполняла рейсы по 374 направлениям, прирост по трафику составил 41%. Самым популярным направлением прошлого года стала пара London City Airport – Paris Le Bourget Airport, где рост составил

10,6%, но при этом использовались более вместительные самолеты.

London City Airport расположен в районе Dockland на территории большого Лондона всего в 10 км от Лондонского Сити. Это самый молодой аэропорт Лондона – его торжественно открыли в ноябре 1987 года. Из-за очень короткой ВПП и ограничений по шуму в аэропорт совершают рейсы только небольшие самолеты и бизнес-авиация. Рейсы из Лондон-Сити в основном отправляются в крупнейшие города Европы – Париж, Брюссель, Вена, Амстердам, Барселону. На аэропорт наложены строгие ограничения на уровень шумового воздействия от самолетов. С учетом параметров ВПП и крутой глиссады типы самолетов, которые может принимать London City Airport, ограничены.



- Терминал А для пассажиров деловой авиации
- Ангарное хранение воздушных судов
- Организационное обеспечение полетов
- Наземное обслуживание воздушных судов
- Вертолетная площадка «Шереметьево-А»

АВИА ГРУПП НОРД
ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ

АФТН:
УЛАНУРДЬ

АВИА ГРУПП
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН
УУЕЕАХНЬ

8 800 234 10 01

client@avia-group.ru
www.avia-group.ru

Qatar Executive получил ACJ319

Катарский национальный перевозчик Qatar Airways получил второй самолет Airbus A319, оборудованный исключительно салоном бизнес-класса и рассчитанный на перевозку 40 пассажиров. Новое воздушное судно передано дочерней компании Qatar Executive.

Как сообщают в компании, пассажирский салон имеет увеличенный шаг кресел с компоновкой 2+2, широкие пассажирские кресла трансформируются в полноценное спальное место. Каждое кресло оснащено развлекательной системой Oryx, позволяющей просматривать различный контент (более 1000 фильмов, музыки, игр), также в распоряжении пассажиров предоставлен высокоскоростной интернет на все время полета. «Запуск Business One – ответ группы Qatar Airways на растущее количество бизнес-путешественников и решимость обеспечить пятизвездочный сервис и комфорт в воздухе для наших пассажиров.

Первые чартерные рейсы будут доступны с середины февраля 2015 года.

Первый Airbus A319 задействован на ежедневном рейсе «Business One» из Дохи в Лондон (London Heathrow) с мая 2014 года.

С момента своего создания в 2009 году, Qatar Executive почти утроила свой парк воздушных судов. Сейчас в компании эксплуатируются два Global 5000 Vision, два Global 5000, один Global XRS и три Challenger 605. Не исключено, что именно Qatar Executive станет заказчиком новейших бизнес-джетов Bombardier Global 7000/8000. Но, а в октябре 2014 года компания разместила предварительный заказ на 20 самолетов G500 и G650. Сроки поставок и количество бизнес-джетов каждой модели будут определены в первом квартале 2015 года.



ВЫ ВЫБИРАЕТЕ ЦЕЛЬ.
МЫ ПОЗАБОТИМСЯ ОБО ВСЁМ ОСТАЛЬНОМ.

tyrolean
jet services



» ПРЕВЫШЕ ВСЕХ ОЖИДАНИЙ

НАШ ФЛОТ ACJ:

1 ACJ318ER

2 ACJ319



» Tyrolean Jet Services » A-6020 Инсбрук Аэропорт / Австрия
» Тел +43 512 22577 15 » Факс +43 512 22577 21
» sales@tjs.at » www.tjs.at

АСJ380 ушел в историю, так и не взлетев

Компания Airbus похоже официально прекратила волну спекуляций в отношении своего единственного VVIP-лайнера Airbus ACJ380, который в 2007 году был заказан членом саудовской королевской семьи и одним из богатейших людей мира, принцем Аль-Валид ибн Талал ибн Абдул Азиз аль-Саудом. Как сообщает Aviation Week Intelligence Network, европейский производитель удалил самолет из портфеля заказов 2014 года, и таким образом судьба «Летающего дворца», а по «совместительству» третьего прототипа, практически решена.

А как все начиналось. В далеком 2007 году принц лично прилетел на персональном Boeing 747-400



подписывать договор с руководителями Airbus Томом Эндерсоном и Джоном Лихи, превратив свой визит в настоящее восточное шоу с соответствующими атрибутами. По замыслу владельца, А380VIP должен был включать в себя гараж для двух автомобилей Rolls-Royce, конюшню для лошадей и верблюдов, специальный отсек для ястребов и комнату для молитв - это «помещение» может вращаться и всегда направлено в сторону Мекки. Кроме этого, в проекте были предусмотрены турецкая баня и парная, концертный зал, специальный лифт и пять «президентских» люксов. На борту лайнера также нашлось место для бассейна и сауны. Бортовая столовая принца облицована мрамором, а стены некоторых других помещений должны были украшать огромные высокотехнологичные панно с использованием оптоволокна с пейзажами арабской пустыни. Ну и куда же без золотого трона.

Цена самолета, как и провайдер, который должен был осуществлять кастомизацию лайнера, также были предметом многочисленных спекуляций. Многие СМИ меняли ценник в зависимости из собственного воображения, хотя эксперты полагали, что стоимость лайнера варьируется в пределах \$550 млн.

В итоге, все это ушло в историю. Энтузиазм принца улетучился пропорционально не столько приходу финансового кризиса, а сколько собственному настроению. Впрочем, финансовые аспекты еще остаются на поверхности. В 2012 году самолет был передан на баланс Министерства Финансов Саудовской Аравии, а уже в начале 2014 года лайнер был перепродан неизвестному заказчику, которого ни одна из сторон не раскрывает, однако известно, что проект «Летающий дворец» уже не актуален. А вот у Airbus остались вопросы финансового характера, но, это уже другая история.



HeliRussia как всегда пройдет в мае

Традиционно на площадке московского выставочного центра «Крокус Экспо» состоится «парад» вертолетной техники, на котором будут представлены все новинки и технические достижения за прошедший год. Помимо натуральных образцов на выставке будет представлен широкий ассортимент навигационного оборудования, систем радио контроля, оборудования вертолетных площадок.

Участие в HeliRussia 2015 уже подтвердили крупнейшие российские и зарубежные холдинги и компании: ГК «Ростех», ОАО «Вертолеты России», ОАО «КРЭТ», ОАО «Авиационное оборудование», ОАО «Рособоронэкспорт», ИС «Системы управления», ОАО «Швабе», Airbus Helicopters, BellHelicopter, AugustaWestland, MD Helicopters, Robinson Helicopters, Safran,



Turbomecса, «Мотор Сич», ГП «Ивченко Прогресс», «Транзас Авиация», «ХелиВерт», «ЮТэйр-Вертолетные услуги», «НПК «ПАНХ», «НПО «Прибор», «НЕБО – СЕРВИС», «Русские вертолетные системы» и другие.

В рамках 8-ой Международной выставки вертолетной индустрии HeliRussia 2015 запланирована масштабная международная дискуссионная площадка, охватывающая актуальные профессиональные вопросы и проблематику. Деловая программа находится в стадии формирования, но ее проект уже опубликован на [официальном сайте](#) выставки.

В прошлом году выставка HeliRussia собрала 212 компаний из 20 стран мира, предоставляющих услуги в сфере производства, разработки и эксплуатации вертолетов, вертолетной техники, бортового и наземного оборудования, из них - 165 российских и 47 зарубежных. На площади в 13850 квадратных метров разместилась 21 машина российского и иностранного производства. Всего за 3 дня выставку посетило свыше 10 тыс. человек и прошло более 40 мероприятий различных форматов в рамках деловой программы. Было аккредитовано свыше 350 представителей российских и зарубежных СМИ.

HeliRussia из года в год укрепляет свои позиции в качестве самого значимого и популярного общественного мероприятия и является единственной российской выставкой, в рамках которой представлены достижения всего мирового спектра продукции и услуг вертолетной индустрии - от проектирования и производства до эксплуатации.

8-я Международная выставка вертолетной индустрии HeliRussia 2015 пройдет с 21 по 23 мая в Москве в МВЦ «Крокус Экспо».

21-23 мая
МОСКВА. КРОКУС ЭКСПО



HELIRUSSIA
2015

helirusia.ru

8-я Международная
выставка
вертолетной
индустрии

Названы лучшие европейские FBO

Крупнейшее европейское издание European Business Air News подвело итоги ежегодного опроса среди операторов и владельцев частных воздушных судов. Целью исследования было составление рейтинга лучших, по мнению респондентов, FBO в Европе.

К сожалению, ни одна из стран на бывшем постсоветском пространстве вновь не вошла в опрос. И это несмотря на то, что согласно рейтингу Avinode, три российских аэропорта входят в десятку крупнейших в Европе по активности деловой авиации на протяжении последних четырех лет, аэропорт Внуково-3 возглавляет этот список уже более трех лет.

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

Европейские операторы в своих анкетах также назвали плюсами наличие в FBO нескольких провайдеров, предоставляющих однотипные услуги, что напрямую влияет на их стоимость. В то же время многие из них отмечали негативный тренд, связанный с получением «правильных» слотов. Все чаще получение выгодных слотов становится затруднительным – это касается в основном крупных хабов, и именно поэтому их наименьшее количество в рейтинге.

Как и в прошлом году, первое место «взял» Rizon Jet UK и его FBO London (Biggin Hill). Но самое большое «присутствие» в рейтинге традиционно у Universal Aviation.

Место	FBO	Расположение
1	Rizon Jet UK	London (Biggin Hill)
2	Eccelsa Aviation	Olbia (Costa Smeralda)
3	Universal Aviation UK - Stansted	London (Stansted)
4	Roskilde Executive Handling	Copenhagen (Roskilde)
5	Grafair Jet Center	Stockholm (Bromma)
6	Universal Aviation France - Paris	Paris (Le Bourget)
7	Cannes Handling	Cannes (Mandelieu)
8	Service People	Hamburg
9	Mallorcair	Palma de Mallorca
10	Universal Aviation Ireland - Dublin	Dublin International
11	Universal Aviation Greece - Athens	Athens International
12	ExecuJet Europe	Zurich
13	Universal Aviation Italy - Rome	Rome (Ciampino)
14	Universal Aviation Italy - Milan Linate	Milan (Linate)
15	Dassault Falcon Service	Paris (Le Bourget)
16	KLM Jet Center Amsterdam	Amsterdam (Schiphol)
17	TAG Farnborough Airport	Farnborough
18	Ibizair	Ibiza
19	Signature Flight Support Terminal 1	Paris (Le Bourget)
20	Landmark Aviation	Paris (Le Bourget)

Международный
Центр
Деловой
Авиации



ОРГАНИЗАЦИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЁТОВ
УСЛУГИ ТЕРМИНАЛА
СТОЯНКА НА ПЕРРОНЕ И В АНГАРЕ
ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
ПРОДАЖА ВС
ОРГАНИЗАЦИЯ ЧАРТЕРОВ

www.intercba.ru
e-mail: info@intercba.ru

Piper представил Meridian M500

В конце января американский производитель, базирующийся в Веро-Бич, штат Флорида, сообщил о запуске в производство обновленной топовой версии однодвигательного самолета семейства M-Class. Турбовинтовой Meridian M500 оснащается новейшей авионикой Garmin и отличается рядом существенных улучшений безопасности и функциональных возможностей. Правда, он будет и самым дорогим в линейке.

Стоимость Meridian M500, оснащенного Garmin G1000, составляет \$2,26 млн. Силовая установка Pratt & Whitney PT6A-42A мощностью 500 л.с. позволяет шестиместному самолету выполнять полет с максимальной крейсерской скоростью 260 узлов (истинная) на дальность до 1000 морских миль. Комплект приборов Garmin включает два PFD диагональю 10 дюймов и один MFD диагональю 12 дюймов и поставляется с новым программным обеспечением, поддерживающим автопилот GFC700 с улучшенной системой автоматического управления (AFCS). В число функций AFCS включена система ухода на второй круг нажатием одной кнопки, система Electronic Stability Protection

(ESP), помогающая избежать выхода на критические углы атаки и сваливания, попадания в сложные положения, потери управления и т.д. Система работает независимо от автопилота и задействована исключительно в ручном режиме управления самолетом. Также в систему включена Underspeed Protection (USP), функция директорного режима управления, которая позволяет компенсировать непреднамеренное падение скорости полета и предотвратить сваливание без отключения от автопилота, и режим автоматической стабилизации высоты полета. Кроме того, M500 оснащен новой цифровой системой герметизации (наддува), полностью интегрированной с G1000, транспондером GTX 33 с расширенным сквиттером и двумя USB-портами для зарядки. В качестве резервного комплекта приборов использован Aspen EFD-1000. В число опций входят TAS GTS 825, которая при подключении GTX 33ES обеспечивает полное соответствие ADS-B In и Out, и приемник глобальной спутниковой связи Iridium Garmin GSR-56.

Источник: Privat.aero




FORTAERO
 Baltic Business / Universe in motion
 Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XT1 // \$5.5M

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

nextant aerospace

WWW.NEXTANTAEROSPACE.COM
SALES@NEXTANTBAAL.COM
+372 630 00 10



Три года спокойствия

Европейский производитель вертолетов Airbus Helicopters продлил сроки послепродажной гарантии на вновь купленные гражданские вертолеты, сообщил АТО.ru представитель компании. С 1 января 2015 г. она действует три года (2000 ч налета), тогда как раньше производитель выдавал ее только на два года эксплуатации (1500 ч налета). Гарантия в том числе покрывает трудозатраты по замене частей на вертолетах (действует первый год после поставки).

Как уточнили в компании, продление гарантии стало одной из составляющих более широкой программы по улучшению обслуживания клиентов, которая

стартовала в начале 2014 г. Среди прочего в ее рамках Airbus Helicopters вложил около 100 млн евро в расширение мировой сети складов запчастей и комплектующих.

Как АТО.ru сообщили в российском представительстве Airbus Helicopters, по состоянию на январь 2015 г. в России эксплуатируется 171 вертолет производства этой компании (речь идет как о коммерческой эксплуатации, так и об авиации общего назначения).

Источник: АТО



THINK BUSINESS*

Имел 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

 **AIRBUS**
HELICOPTERS

GE завершила сделку по приобретению Milestone

Компания GE Capital Aviation Services (GECAS), один из лидеров авиационного лизинга, 30 января завершила сделку по приобретению лизинговой компании Milestone Aviation, специализирующейся на аренде вертолетов. Согласно условиям сделки, объявленной в октябре, GECAS заплатила за ирландскую компанию \$1,775 млрд., и примет на себя или погасит существующую задолженность Milestone. Лизинговая группа принадлежала консорциуму во главе с The Jordan Company.

Ричард Сантулли, который основал Milestone в августе 2010 года с другими бывшими руководителями NetJets, останется в качестве председателя новой дочерней компании GECAS. Президент Milestone Даниэль Розенталь продолжит возглавлять существующее

руководство компании, в которое входят другие учредители: Джон Бернс, Роберт Дрэнице, Мэтью Харрис и Уолтер Хорстинг.

В настоящее время флот Milestone состоит из 178 вертолетов стоимостью около \$3 млрд., и компания имеет заказы и опционы еще на 121 вертолет на общую сумму \$2,7 млрд. Вертолеты компании эксплуатируются 32 операторами в 26 странах.

«Приобретение Milestone является ключевой частью нашей стратегии роста в 2015 году и в будущем, поскольку мы получаем опытную команду и расширяемся в естественную смежную сферу – вертолеты», - говорит президент и генеральный директор GECAS Норман Лю.



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 увеличит производство средних джетов

Gulfstream планирует в этом году увеличить производство «зеленых» среднеразмерных бизнес-джетов почти на треть. Об этом в рамках пресс-конференции по итогам 2014 года сообщила председатель и генеральный директор General Dynamics Феба Новакович. В соответствии с годовым отчетом концерна, в 2014 году американский производитель поставил 29 суперсредних G280 и средних G150, и соответственно в 2015 году производитель бизнес-джетов планирует выпустить на 10 средних самолетов больше.



В то же время производство крупногабаритных самолетов – G650, G550 и G450 – будет оставаться на прежнем уровне. В этом году планируется поставить 115 «зеленых» самолетов.

По словам главы GD, сдвиг производственной программы в сторону меньших бизнес-джетов окажет давление на операционную рентабельность компании, так как средние самолеты являются менее прибыльными, чем большие джеты. Операционная прибыль также находится под давлением от увеличения расходов на проектирование и разработку двух новых самолетов – G500 и G600. А еще на операционную рентабельность может повлиять то, что в соответствии с внутренним прогнозом компании на балансе Gulfstream в 2015 году будет находиться большее количество продающихся подержанных самолетов.

Хотя производство крупногабаритных бизнес-джетов не вырастет в 2015 году, Феба Новакович считает, что Gulfstream по-прежнему видит высокий спрос на три типа самолетов, находящихся сейчас в производстве. «В реальности мы не наблюдали большого импульса на развивающихся рынках, и, наверное, в этом году будет та же ситуация», - сказала Новакович. «Северная Америка остается очень сильной, и вместе с ней Азиатско-Тихоокеанский регион. Мы также видим некоторое увеличение спроса на Ближнем Востоке».

Производственные заделы Gulfstream также значительны. Слоты на поставку нового G650ER распределены до первого квартала 2017 года. Производственные линии G550 и G150 распроданы до начала следующего года, а на G450 и G280 – до конца этого года.

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.



Diamond готовит сертификацию DA62

Австрийский авиапроизводитель Diamond Aircraft планирует получить европейский сертификат на композиционный двухмоторный поршневого самолет DA62 в апреле этого года, сообщает издание Flightglobal. Ожидается, что сертификат будет подтвержден во время выставки деловой и общей авиации Aero Friedrichshafen, которая пройдет с 15 по 18 апреля в Германии. На ней самолетостроитель планирует представить первое ВС, которое потом передаст пока неизвестному заказчику.

Следующие заказы на DA62 Diamond Aircraft начнет принимать только на выставке Aero Friedrichshafen. Самолетостроитель не хотел открывать продажи этого ВС раньше, чем станут известны возможные сроки его поставок.

Сейчас DA62 ежедневно проходит летные испытания на предприятии производителя в австрийском городе Винер-Нойштадт. Однако точные технические характеристики самолета, который будет конкурировать с машинами семейства Beechcraft Baron и Cessna 400, пока не разглашаются. Самолет, предназначенный для частных и корпоративных владельцев, а также для компаний, специализирующихся на предоставлении услуг аэротакси, оснащен двумя силовыми установками AE300 мощностью по 170 л. с. каждая, произведенными компанией Austro Engine.

Самолет будет доступен в пяти- и семиместном варианте. Первое ВС имеет максимальную взлетную массу до 2 т, второе — 2,3 т. Производитель ожидает, что крупнейшим рынком сбыта DA62 станут США, поэтому в настоящее время Diamond Aircraft работает над тем, чтобы Федеральная авиационная администрация США (FAA) как можно быстрее одобрила этот тип ВС.

Cessna выкатила первый серийный Citation Latitude

29 января в торжественной обстановке с производственной линии в г. Вичита вышел первый серийный Citation Latitude. В компании ожидают, что сертификат типа на новый джет будет получен во втором квартале 2015 года.

В сборке Latitude компания использует разнообразные технологические достижения, включая использование новых автоматизированных роботов и эргономичную оснастку. Выкатка первого серийного самолета является последним шагом в процессе сертификации Федеральной авиационной администрацией (FAA).

«Программа сертификации Citation Latitude уже прошла большую часть пути и на каждом этапе этого процесса достигла цели», - говорит президент

и главный исполнительный директор Textron Aviation Скотт Эрнест. «Вся команда сфокусирована на том, чтобы превзойти ожидания клиентов в новом Citation Latitude, будь то в плане дизайна, качества продукции или показателях производительности».

В настоящее время в летных испытаниях принимают участие четыре машины, которые выполнили более 500 полетов, проведя суммарно в воздухе 1200 часов.

Стартовым заказчиком самолета станет компания EFO Aviation GmbH & Co, эксплуатацию которого будет осуществлять Air Hamburg Private Jets. А самым крупным заказом в настоящее время остается покупка 150 Citation Latitude компанией NetJets: 25 твердых заказов и 125 опционов (контракт подписан в 2012 году, стоимость не разглашается).



Jet Edge «прилетел» в Токио

Базирующийся в аэропорту Лос-Анжелеса (Van Nuys Airport) бизнес-оператор Jet Edge International в партнерстве с гонконгским оператором Asia Jet приступил к выполнению чартерных рейсов из Токио. В начале текущей недели Jet Edge получил второй за последние три месяца самолет Bombardier Global 6000, который отправился в японскую столицу на базирование.

После создания совместного предприятия с Asia Jet компания Jet Edge понемногу превращается в крупнейшего зарубежного оператора ультрадальних бизнес-джетов в Юго-Восточной Азии. «Азиатский» парк американской компании уже состоит из двух Bombardier Global 6000, двух Gulfstream G650 (под управлением), двух Gulfstream G200, BBJ и одного Gulfstream G350. Но уже в течение года ожидается пополнение в виде G280, G550 и G650.

На японском рынке перспективы для американского оператора весьма обнадеживающие. Япония, с третьей по величине экономикой в мире, пока имеет достаточно скромные показатели в сегменте бизнес-авиации. В настоящее время японским владельцам принадлежат лишь около 210 бизнес-джетов (при этом только 60 зарегистрированы в стране и 25 воздушных судов с зарубежной регистрацией находятся на постоянном базировании в японских аэропортах), вертолетов больше – 645 единиц, что не очень соответствует экономическому положению и влиянию страны в мире.

Сейчас Jet Edge International является одним из самых динамично развивающихся перевозчиков на западном побережье. Помимо выполнения бизнес-чартеров, компания – активный игрок на рынке купли-продажи воздушных судов и менеджмента авиационных услуг.

Meridian Air Charter приобретает Falcon 2000EX EASy

Американский оператор Meridian Air Charter, базирующийся в Тетерборо, приобрел очередной бизнес-джет французского авиапроизводителя Dassault Falcon. Очередным самолетом компании стал 8-местный Falcon 2000EX EASy 2004 года выпуска. Перед передачей новому владельцу самолет прошел капитальный ремонт, включая обновление интерьера. Бизнес-джет с бортовым номером N12MW будет базироваться в Тетерборо и выполнять исключительно чартерные рейсы.

Meridian Air Charter ежегодно увеличивает парк на четыре-шесть машин. Сейчас оператор предлагает для чартерных рейсов самолеты различных типов, включая Bombardier Global 5000, Gulfstream G550, Gulfstream GIV-SP, Falcon 900EX EASy, Falcon 2000EX EASy, Falcon 2000, Challenger 604, Challenger 601-3R, Challenger 601-3A, Gulfstream G200, Hawker 900XP, Hawker 800XP, Hawker 800SP, Citation XLS, Citation VII и Citation Mustang.

«Аренда Dassault Falcon 2000EX EASy (на модели установлена пилотская кабина EASy на основе комплекса авионики Honeywell Primus Epic) для ведения деловых переговоров во время полета приобретает все большую популярность. В среде деловых людей высоко ценится эргономичный и вместе с тем оригинальный дизайн салона этого лайнера – три пары комфортабельных кресел, которые при желании могут разложиться в 5 спальных мест, и два стола, которые размещены таким образом, что они образуют зону для переговоров и зону для работы», – комментирует Эндрю Ладьюсье, вице-президент по продажам Meridian Air Charter.

Meridian Air Charter работает на рынке деловой авиации с 1946 года. Помимо выполнения чартерных рейсов, оператор имеет собственный FBO в Тетерборо, управляет самолетами в интересах частных владельцев и предлагает услуги ТОиР, включая ремонт планера, двигателей, интерьера и покраску.



Электрификация бизнес-джета

В настоящее время французский производитель Dassault проводит исследования и разработку архитектуры бизнес-джетов Falcon, в которой будут максимально применяться электрические системы. Инженеры компании совместно с партнерами работают по этому проекту в рамках европейской инициативы Clean Sky, и целью исследований является уменьшение использования гидравлических систем и уменьшение забора воздуха от двигателей, что должно улучшить общую эффективность самолета. Новые разработки могут быть введены в эксплуатацию в 2020-2025 годах.

Потребная электрическая мощность в таком самолете должна быть больше 50 кВт (такая мощность доступна на Falcon 7X). Тем не менее, пока расчетная надежность электрических систем, особенно для мощной электроники, остается проблемой. «Правильным уровнем будет один отказ на каждые 10000 летных часов. У нас еще такого нет», - сказал Жан-Марк Ле Певедик, разработчик перспективных бортовых энергетических систем компании Dassault.

Так как высокие температуры влияют на надежность компонентов, проверка в программах теплового моделирования является ключевой, и даже надо проверять системы при переходных температурах. По словам г-на Ле Певедик, разработчикам также необходимо стремиться уменьшить потребность в охлаждении, что непросто реализовать.

Необходимость в увеличении электропроводки может добавить вес самолету, но выбор алюминия взамен меди поможет снизить прирост массы. Также разработчики должны уделить внимание шуму от работы электрических систем, что имеет особое значение для пассажирских салонов бизнес-джетов.

Honeywell тестирует голосовое управление авионикой

Компания Honeywell Aerospace сейчас проводит тестирование технологии голосового распознавания команд для управления авионикой самолета. Для этого компания использует недавно разработанную систему быстрого прототипирования, установленную на Embraer 170.

Испытательный стенд окружающего оборудования Honeywell (Honeywell Innovative Prototyping Environment – HIPE) позволяет пилотам управлять традиционным многофункциональным контрольным блоком дисплеев через интерфейс планшета, что позволяет быстро добавлять в оборудование новые понятия. Новая система тестирования позволяет легче и быстрее внедрять новые технологии.

Сейчас Honeywell использует HIPE на ERJ170 для

летных испытаний системы распознавания голоса. Компания также работает с пилотами и клиентами, чтобы оценить удобство ее использования, безопасность и эффективность в реальных воздушных сценариях. «Распознавание голоса станет огромным прогрессом в кабине экипажа, потому что речь поможет отказаться от многих ручных операций, необходимых для управления системами самолета, тем самым уменьшая нагрузку и позволяя пилоту сосредоточиться на безопасном и эффективном пилотировании», - сообщает Honeywell.

HIPE является основной частью «пользовательского опыта» Honeywell, получаемого конечным пользователем, в разработке дизайна интуитивно понятной технологии и является ключом к тестированию таких концепций, как распознавание голоса.



Titan Airways получает Airbus A320

Британский чартерный оператор Titan Airways в конце января 2015 года получил очередной самолет. Airbus A320-200 2011 года выпуска оборудован салоном бизнес и эконом класса (12+138) и будет предлагаться в качестве чартерной машины для относительно небольших групп путешественников. Основными клиентами Titan Airways являются инвестиционные группы, производители воздушных судов, крупные автопроизводители, футбольные клубы, туристические компании, операторы круизных линий и корпорации, работающие в области индустрии развлечений.

Сейчас парк оператора состоит из двух Airbus A320, Boeing 767, двух Boeing-757, трех Boeing 737 и Cessna Citation CJ2+. Третий Airbus A320 получит весной 2015 года и определится с необходимым количеством самолетов, которые планируется получить до конца года. Скорее всего выбор падет вновь на Airbus, и самолеты будут приобретены на вторичном рынке.

В настоящее время новый самолет оператора (G-POWK) уже прибыл в базовый аэропорт London Stansted, где будет доступен для чартеров по всему миру. Примечательно, что новое воздушное судно получило принципиально новую ливрею, разработанную манчестерской компанией Air Livery. Ожидается, что до конца года весь парк Titan Airways будет перекрашен в новые цвета.

Помимо работы по договорам на перевозку VIP-персон, авиакомпания выполняет сезонные чартерные программы для туристических операторов Великобритании. Во время летнего сезона Titan Airways открывает маршруты в Даламан (Турция), Турб/Лурд/Перенеи (Франция), Фигари и Кальви (Корсика). В зимний сезон открывается направление Шамбери.

Поставки Robinson упали в 2014 году

Американский производитель Robinson Helicopter отчитался о поставках в 2014 году. Как сообщает HeliHab, по сравнению с двумя предыдущими годовыми периодами поставки в прошлом году серьезно снизились. Всего в 2014 году компания произвела 329 вертолетов: 101 R66, 186 R44 и 42 R22, что на 37% меньше по сравнению с 2013 годом (поставлено 523 машины). Разбивка по каждой модели показывает, что производство R22 было на уровне прошлого года, R44 – на 36% меньше и R66 – на 47% меньше. Тем не менее, производство 2014 года все еще более чем в два раза превышает дно 2010 года, когда компания поставила всего 162 вертолета.

Уровень поставок R66 особенно удивителен, учитывая получение сертификата EASA (получен в начале



мая 2014 года) и заметное увеличение заказов из Европы. Можно только предположить, что заказы из других частей мира значительно упали. Особенно HeliHab отмечает две страны – экономические проблемы России повлияли на импорт новых вертолетов всех производителей и сильное замедление заказов из Бразилии.

Рынок R44 также сжался, что отчасти связано с сертификацией R66 в Европе – большинство европейских покупателей брали R66 взамен R44, которые затем выставляли на продажу. Таким образом, на вторичном рынке появилось много относительно свежих R44, что в свою очередь повлияло на продажи новых вертолетов.

Прогнозируемые в настоящее время сроки поставки новых вертолетов для каждой модели предполагают, что или сильно замедлилось производство или недавно вырос объем заказов. Две недели назад производитель давал следующие даты поставки новых заказов при текущих темпах производства:

- R22 - середина июня 2015
- R44 I - середина июля 2015
- R44 II - середина сентября 2015
- R66 - конец июля 2015

Поставки Robinson Helicopter в прошлые годы:

- 2013 год – 523 вертолета: 192 R66, 289 R44 и 42 R22
- 2012 год – 517 вертолетов: 191 R66, 286 R44 и 40 R22
- 2011 год – 356 вертолетов: 88 R66, 212 R44 и 56 R22
- 2010 год – 162 вертолета: 10 R66, 112 R44 и 40 R22
- Пик ежегодных поставок наблюдался в 2008 году – 893 вертолета

Для чего нужен вертолет

Согласно данным, 65% клиентов пользовались услугами «Хелипорт Москва» для семейных путешествий и активного отдыха в городах Подмосковья. Наиболее популярными направлениями стали перелеты Москва-Истра и Москва-Звенигород, а также православные маршруты в Оптину Пустынь и Сергиев Посад. Главными критериями выбора воздушного средства передвижения явились реальная экономия времени и возможность попасть в труднодоступные для наземного транспорта места. Последнее особенно оценили любители горнолыжных развлечений и зимней охоты (35% из 65% клиентов).



Остальные 30% предпочли менее активный, но не менее интересный вид отдыха – воздушные путешествия по городам «Золотого кольца» с осмотром достопримечательностей, посещением старых монастырей, экскурсиями в музеи.

На долю бизнес-аудитории, выбравшей вертолет в качестве статусного и быстрого средства передвижения, пришлось 35% клиентов. Лидирующим направлением в этом секторе стал деловой трансфер (переговоры), реже – мониторинг местности (облет территорий). Представители делового сообщества для своих перелетов выбирали вертолеты марки Bell и Eurocopter. Надежность, удобство, комфорт и оперативность вертолетных сообщений стали основными факторами, повлиявшими на выбор бизнесменов.

Как новый

Как стало известно BizavNews, «Уральская вертолетная компания - URALHELICOM» завершила капитальный ремонт вертолета R44 Robinson Raven I серийный номер 1529 с налетом 4400 часов (вертолет принадлежит компании «Уфимские авиалинии»). «На сегодняшний день, это первый вертолет в России, который прошел два капитальных ремонта. Именно на этом вертолете, впервые в России, нашей компанией в январе 2011 года был выполнен капитальный ремонт через 2200 часов. С января 2011 года по декабрь 2014 данный вертолет налетал еще 2200 часов без единого замечания по техническому состоянию! Данный факт подтверждает высочайшее качество работы и профессионализм сотрудников нашей компании», - комментируют в URALHELICOM.

«Уральская вертолетная компания - URALHELICOM» существует с 2003 года и является первой в России организацией, сертифицировавшей авиационно-техническую базу по типу вертолета R44 Robinson, полностью соответствующую российскому законодательству. Мы предоставляем полный комплекс услуг

при покупке и эксплуатации зарубежных вертолетов Robinson и Airbus Helicopters на территории России и стран СНГ, что включает в себя помощь в подборе модели вертолета в зависимости от задач эксплуатации, поставку вертолета из-за рубежа и его сборку на месте базирования, обучение летного и тех состава, дальнейшее обслуживание вертолета по месту нахождения заказчика.

Как рассказал в одном из интервью BizavNews коммерческий директор «Уральская Вертолетная Компания – URALHELICOM» Алексей Михайлов, в ближайшие месяцы компания откроет станцию по техническому обслуживанию вертолетов EC130 T2, Airbus Helicopters, необходимый технический персонал уже подготовлен. «В ближайшей перспективе - сервисный центр по обслуживанию двигателей Rolls-Royce. Также мы планируем обслуживать вертолеты Bell и Augusta Westland, более точные наши планы в отношении этих марок будут сформированы исходя из тенденций рынка», - комментирует г-н Михайлов.



Luxaviation рассчитывает увеличить парк в 5 раз

Luxaviation Group заявляет о своих глобальных претензиях на мировой рынок бизнес-авиации. Согласно планам группы, уже к концу нынешнего десятилетия суммарный парк Luxaviation Group должен увеличиться в пять раз, со 100 самолетов до 500, за счет «стратегических приобретений» операторов по всему миру. Именно такую задачу поставил Патрик Хансен, исполнительный директор Luxaviation Group перед акционерами и партнерами. Теперь неофициальный лозунг группы – «мы должны быть крупнейшими операторами деловой авиации в мире, после NetJets». Кстати, у последней в настоящее время чуть меньше 700 самолетов.

Как отмечает Хансен, компания постоянно находится в поиске, выбирая наиболее финансово устойчивых операторов. «Текущий экономический климат в Европе напрямую влияет на потребительский спрос. Это не лучшие времена для небольших чартерных компаний, и только консолидация позволит многим из них не только сохранить свое присутствие на рынке, но в будущем показывать неплохие результаты

в рамках группы. Для многих из них мы сохраняем бренд и финансовую независимость», - продолжает Хансен.

И если в Европе группа уже создала «критическую» массу воздушных судов, практически всех типов, то на международных рынках сделаны лишь первые шаги. «Мы активно ищем операторов из Малайзии, Индонезии и Сингапура, и надеемся сделать наше первое приобретение уже в этом году. Пока же два самолета Legacy 600 уже базируемы в Сингапуре, и Luxaviation Group готова к запуску совместного проекта. Партнер будет назван в следующем месяце. В ближайшие пять лет мы надеемся иметь 150 самолетов в Европе, примерно столько же в Азии и на Ближнем Востоке. К концу десятилетия наша цель – 500 воздушных судов», - резюмирует Хансен.

Luxaviation Group изначально был рядовым бизнес-оператором из Люксембурга с небольшим парком и локальными задачами. Что было приобретено, и кто является партнером группы:

- В декабре 2011 года компания слилась с немецким бизнес-перевозчиком FairJets, сохранив свое название. После этого и началось становление Luxaviation Group.
- В июле 2013 года Luxaviation Group приобрела крупного бельгийского оператора Abelag Aviation. Среди активов, которые достались Luxaviation после покупки Abelag Aviation, – флот из 17-и собственных воздушных судов и еще 16 бизнес-джетов, находящихся в управлении Abelag. Также бельгийский оператор владел собственным FBO в брюссельском аэропорту (Abelag Aviation Brussels National). Ежегодно Abelag обслуживал более 20000 пассажиров.
- В начале 2014 года в компании сообщили о приобретении очередного европейского бизнес-оператора – французской компании Unijet.
- А уже в мае 2014 года представители компании официально подтвердили ранее появившуюся информацию о вхождении в группу ключевого бизнес-оператора Великобритании – London Executive Aviation. Из информации, представленной Luxaviation Group, компания London Executive Aviation в альянсе остается независимым оператором, с сохранением бренда и своей финансовой политики.
- В декабре 2014 года Luxaviation Group объявила о создании стратегического альянса с саудовской компанией NasJet (обе компании полностью сохраняют свою финансовую независимость и бренды).
- В январе 2015 года был приобретен португальский бизнес-оператор Masterjet.

Альянс уже стал вторым в мире по величине парка воздушных судов (более 150 бизнес-джетов) с представительствами на трех континентах.



Побратимы во всем

Крупнейшие аэропорты, связывающие финансовые столицы США и Великобритании – Teterboro и Biggin Hill – продолжают активно работать в рамках совместной программы взаимодействия, которая поможет существенно облегчить перелеты бизнес-путешественников между Нью-Йорком и Лондоном. Партнеры анонсировали совместные программы по вертолетным перевозкам аэропорт-город.

Администрация лондонского аэропорта Biggin Hill объявила о запуске программы London Heli Shuttle перед новогодними праздниками. По замыслу авторов проекта, шаттл станет самым быстрым и эффективным трансфером в столицу. Полеты осуществляются в London Heliport в Баттерси. Как сообщают представители Castle Air, компании, осуществляющей полеты, время в пути займет всего лишь шесть минут. Для пассажиров линии будут предоставлены шестиместные AgustaWestland 109. Стоимость полета будет фиксированной и составит £ 2300 (+ НДС) за

вертолет. В цену услуги также входит бесплатное бронирование и доставка VIP-транспортом до гостиницы в любом районе Лондона и обратно. В будущем предполагается, что количество вертолетных площадок, которые будут задействованы в программе London Heli Shuttle, увеличится. Уже в следующем году планируется начать полеты во второй вертолетный центр – Vanguard Helipad.

А их американские коллеги предлагают путешественникам из Великобритании перелет местным оператором AAG в Манхеттен за 10 минут на Sikorsky S-76, практически за ту же сумму в \$3500 при аналогичном пакете услуг. Партнеры готовы унифицировать всю процедуру заказа вертолетного такси сведя ее к минимуму.

Как заявляют топ-менеджмент аэропортов, между Teterboro и Biggin Hill много общего, а это значит, что можно существенно упростить ряд процедур и сде-

лать обслуживание пассажиров еще более комфортным и быстрым. «Teterboro и Biggin Hill практически одинаковы по своим структурам, в обоих аэропортах есть несколько FBO, технических и сервисных центров по обслуживанию бизнес-джетов, и поэтому унификация некоторых процедур, в частности безопасности и прохождения предполетных формальностей, сделает работу обоих аэропортов еще более эффективной», – комментирует Эндрю Волтерс, Председатель Правления аэропорта Biggin Hill.

При этом оба аэропорта, особенно Biggin Hill, у себя на родине сталкиваются с серьезной конкуренцией и, как надеются партнеры, в будущем предложенные новые стандарты позволят привлечь дополнительных клиентов, которые базируют свои самолеты в Teterboro и Biggin Hill, а также компании, выполняющие наибольшее количество рейсов между Лондоном и Нью-Йорком.

«Мы искренне надеемся, что наши будущие проекты позволят реализовать совместные программы по обмену передовым опытом по решению правовых и финансовых вопросов в соответствии с действующими авиационными законодательствами США и Великобритании, и, в конечном счете, сделает пару Teterboro – Biggin Hill более привлекательными вариантами для операторов и частных владельцев, чем более крупные, но зачастую перегруженные аэропорты, расположенные по соседству», – комментируют в администрации аэропорта Teterboro.

Сейчас аэропорт Teterboro занимает первое место в мире по бизнес-трафику и ежегодно обслуживает порядка 125000 рейсов (прирост за 2013 год – 2%). Статистика его европейского коллеги немного скромнее. Biggin Hill занимает лишь пятое место в рейтинге лондонских аэропортов с ежегодным трафиком в 14000 рейсов.



Вторичный рынок хорошо пережил 2014 год

По данным консалтинговой компании Amstat общее количество сделок купли-продажи воздушных судов деловой авиации в 2014 году выросло на 5,7% по сравнению с 2013 г., а на продажу выставлено 10,8% флота против 10,4% в 2013 году. В докладе компании отмечается, что рост в сегменте бизнес-джетов был ниже, чем в предыдущие два года, и что другие сегменты рынка столкнулись с некоторыми проблемами в 2014 году.

«Хотя в 2014 году наблюдался рост сделок по продаже бизнес-джетов на 5,7%, но это должно рассматриваться в контексте», - говорит Эндрю Янг, генеральный директор AMSTAT. «В частности, что этот рост в 2013 составил 8,8% и 6,3% - в 2012 году».

Количество сделок в годовом исчислении в сегментах средних джетов (+16,4%) и тяжелых (+4,1%) было ниже темпов роста предыдущего года. В обоих сегментах четвертый квартал по сравнению с третьим, и четвертый квартал 2014 против того же квартала 2013 были по существу «плоскими».

В сегментах легких реактивных и турбовинтовых самолетов, по данным Amstat, в 2014 году наблюдалось снижение количества сделок в годовом исчислении на 1% и 12,2% соответственно. Для турбовинтового сегмента 2014 год стал третьим годом подряд отрицательной динамики.

Для вторичного рынка газотурбинных вертолетов 2014 год стал неутешительным – в годовом исчислении падение покупательской активности составило 7,7% по сравнению 2013, при том, что в 2013 году наблюдался рост в 2,9%. В общем, активность покупателей на вторичном рынке многодвигательных и однодвигательных газотурбинных вертолетов упала на 9,5% и 6,8% в годовом исчислении соответственно.



Запасы деловых воздушных судов в 2014 году продолжали сокращаться или остались на прежнем уровне. В сегменте бизнес-джетов – это 10,6% от всего флота в начале 2015 года по сравнению с 11,2% на конец третьего квартала 2014 года, и 11,7% год назад. Запасы в этом сегменте в настоящее время на 2% ниже, чем в среднем за 20-летний период (12,6%). Относительное количество выставленных на продажу средних и легких бизнес-джетов следует общей тенденции, при этом запасы средних джетов снизились с 12,3% до 10,9% (средний 20-летний уровень – 12,2%) и в сегменте легких самолетов – с 12,4% до 10,9% (средний 20-летний уровень – 14,3%). Вторичный рынок тяжелых самолетов в 2014 году оставался «плоским» – сейчас выставлено на продажу 9,8% флота по сравнению с 9,7% годом ранее (средний 20-летний уровень – 10,1%).

Запасы турбовинтовой техники продолжают оставаться на одном уровне – сегодня это 7,6% от всего флота

против 7,8% год назад. Количество выставленных на продажу турбовинтовых самолетов находится на уровне около 7%, начиная с весны 2013 года, при том, что в 20-летнем периоде средний показатель равнялся 10,9%.

Запасы газотурбинных вертолетов с весны 2012 года стабилизировались около 6%, и сейчас выставлено на продажу 6,2% флота по сравнению с 6,3% в прошлом квартале и 6,4% годом ранее. Среднее значение за последние 20 лет составляет 6,0%.

К началу 2015 года средние цены на тяжелые бизнес-джеты по сравнению с третьим кварталом 2014 года увеличились на 2,2% и на 8,3% по сравнению с началом 2014 года. Однако средневзвешенные цены с начала 2014 года на средние и легкие самолеты продолжили снижение – на 4,1% и 4,9% соответственно.

На фоне снижения покупательской активности и заложенного уровня запасов, средние цены в сегменте турбовинтовых самолетов снизились на 3,7% по сравнению с третьим кварталом и на 4,0% по сравнению с началом 2014.

Средняя запрашиваемая цена на многодвигательные газотурбинные вертолеты увеличилась на 1,4% по сравнению с началом третьего квартала 2014 года и на 4,4% по сравнению с началом 2014 года. Средняя запрашиваемая цена на однодвигательные газотурбинные вертолеты уменьшилась на 5,9% за 2014 и на 1,1% с начала третьего квартала 2014 года.

«В целом, 2014 год стал хорошим годом для сегмента бизнес-джетов, но в меньшей степени для других сегментов рынка», - говорит Эндрю Янг. Он добавил, что «эта неустойчивость отражает неравномерность текущего восстановления рынка».

Pilatus укрепляется в России

Санкт-петербургская компания Nesterov Aviation назначена авторизованным центром швейцарского авиапроизводителя Pilatus Aircraft по продажам турбовинтовых самолетов PC-12 на территории России. Соответствующий договор был подписан между партнерами на этой неделе. Уже в этом году Nesterov Aviation приступит к реализации проекта по строительству сервисного центра на Северо-Западе России для обеспечения спроса на услуги ТОиР российских эксплуатантов популярных турбопропов.

Как отмечает Генеральный директор Nesterov Aviation Евгений Окладников, Pilatus PC-12 считается одним из самых популярных самолетов бизнес-класса с турбовинтовым двигателем, которых уже продано более 1300 единиц по всему миру. «Причиной большой популярности модели PC-12 является универсальность его использования в различных сферах авиации, в том числе в пассажирских и грузовых перевозках, VIP-полетах, поисково-спасательных и медицинских рейсах. PC-12 не имеет себе равных по посадке на грунтовые полосы, а также отличается наличием высокого температурного диапазона эксплуатации (от -55 до +50), что делает его надежным и привлекательным для эксплуатации на всей территории Российской Федерации», - комментирует г-н Окладников.

В Pilatus Aircraft также довольны своим новым российским партнером. «Nesterov Aviation – российская авиационная компания, основателями которой являются профессионалы с многолетним опытом работы в частной и деловой авиации. Представительства Nesterov Aviation расположены в Санкт-Петербурге и Москве, и мы уверены в успехе нашей совместной работы», - считает Игназ Гретенер, вице-президент компании.



В настоящее время в Россию поставлено 13 самолетов PC-12. Самым крупным эксплуатантом швейцарского турбопропа является ЗАО «Авиа Менеджмент Груп», работающее на рынке под брендом Dexter, которая эксплуатирует 10 машин (четыре PC-12/45, три PC-12/47 и три PC-12/47E).

«В компании очень довольны самолетами PC-12, первый из которых мы получили в 2008 году. За все время эксплуатации нами не было выявлено каких-либо серьезных проблем, при этом самолеты выполняли рейсы в различных климатических условиях, от Минеральных Вод до Кызыла. PC-12 универсальный и надежный турбопроп, который оптимально подходит операторам, работающим в различных сегментах. Так Dexter, например, использует самолет в качестве авиатакси, выполняет регулярные и медицинские рейсы. А наличие большой грузовой двери делает его эксплуатацию еще более универсальной. По количеству самолетов PC-12 Dexter входит в тройку крупнейших эксплуатантов в Европе»,

- прокомментировал BizavNews Председатель совета директоров ЗАО «Авиа Менеджмент Груп» Антон Генералов.

Турбовинтовой самолет Pilatus PC-12, впервые представленный в 1992 году, а сертифицированный уже в 1994 году, был несколько раз (а именно 12 серий) модифицирован и имеет основные популярные модели 12/45 и 12/47, после чего в 2007-08 претерпел более глубокую доработку электрической системы и замену двигателя на более мощный, получил индекс PC12/47E или маркетинговое название PC12NG (NG означает Next Generation – «новое поколение»).

В 2008 году турбовинтовой самолет нового поколения PC-12 NG был сертифицирован Европейским агентством по авиационной безопасности (EASA) и Федеральным авиационным агентством США (FAA). Все самолеты Pilatus PC12 с серийным номером начиная с №1000 оборудованы новым двигателем и «стеклянной» кабиной, отличительной особенностью которой, по сравнению с его предшественником, стало полностью интегрированная система авионики Honeywell Primus Apex, дизайн и эргономику кабины пилотов разработала компания BMW DesignworksUSA, давно сотрудничающая с Pilatus Aircraft в области разработки пассажирского салона для самолета PC12. Самолет получил на 7% более мощную силовую установку PT6A-67P, производства канадской компании Pratt & Whitney, с монокристаллическими лопатками газогенератора и вторым электрогенератором, повышающим надежность электрической сети самолета.

Базовая стоимость самолета Pilatus PC12NG составляет \$3,85 млн. Типичная стоимость с дополнительным оборудованием \$4,4-4,7 млн.

Скоро состоится российская премьера Bell-505

Bell Helicopter на 8-й Международной выставке вертолетной индустрии HeliRussia 2015 впервые покажет в России Bell-505 Jet Ranger X, первый полет которого состоялся в Канаде в ноябре 2014 года. Как рассказал BizavNews Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer, официального представителя Bell Helicopter в России, на московскую выставку привезут макет (mock-up). Фактически, это 100% копия вертолета. Продажи Bell-505 уже начались во всем мире, в том числе и в России в прошлом году, после анонсирования нового вертолета на выставке Heli-Expo. Заказать вертолет можно легко прямо на сайте Bell Helicopter или через представительство в регионе. Российская сертификация 505 модели запланирована на 2016 год.

«Мы рассчитываем, что на российском рынке вертолет станет очень популярным и быстро займет свою нишу. Основной наш конкурент – это вертолет Robinson 66. Учитывая высокую популярность вертолетов Robinson в России, уверен, что продажи Bell-505 будут более чем удачными. Думаю, речь может идти о десятках, а в дальнейшем и о сотнях вертолетов. Машина замечательная. Многие характеристики, заявленные производителем, не только под-



твердились, но и превышают ожидаемые значения. Сейчас вертолет проходит процесс сертификации за океаном. Как только будут первые результаты, уверен, что интерес к Bell-505 вырастет еще больше. Хотя, жаловаться на спрос нет необходимости. За первый год уже заказаны более трехсот вертолетов и заказы продолжают поступать. Уверен, что пользователи по достоинству оценят Bell-505. Вертолет, действительно, получился отличный. Красивый и удобный», - комментирует г-н Евдокимов.

При создании Bell-505, который проектировался с учетом пожеланий заказчиков, на первое место ставились безопасность, летные характеристики и доступность. Проверенные в работе системы сочетаются в нем с передовыми технологиями и обтекаемым, современным дизайном. Кабина Bell 505 обеспечивает большой обзор и оборудована системой авионики Garmin G1000H Integrated Avionics Suite, которая позволяет летчикам одним взглядом охватывать все необходимые данные о полете. Новейший коммерческий вертолет Bell оснащен двигателем Turbomeca Arrius 2R с автономной цифровой системой управления (Full Authority Digital Engine Control, FADEC), которая дополнительно снимает с пилота нагрузку. Высокоинерционная винтовая система, обеспечивающая превосходные возможности авторотации, также повышает надежность.

Bell-505 Jet Ranger X – пятиместный однодвигательный газотурбинный вертолет нового поколения, который приносит на современный рынок легких однодвигательных вертолетов проверенные технологии и полувековой опыт производства Bell Helicopter. При крейсерской скорости более 232 км/ч, дальности полета 667 км и полезной нагрузке 680 кг Bell-505 обладает лучшими в своем классе летно-техническими характеристиками. Jet Ranger

X является многоцелевым вертолетом, пригодным для выполнения широкого спектра задач. Его абсолютно плоский пол, увеличенный объем кабины и двустворчатые двери обеспечивают заказчикам востребованную на сегодняшнем рынке возможность конфигурации. Он может использоваться для выполнения различных категорий задач, в том числе в коммунальном сегменте, для нужд корпоративных и частных владельцев и в учебных целях. Сочетание возможностей, летно-технических характеристик и полезных качеств подкрепляется качественным обслуживанием и поддержкой клиентов со стороны Bell Helicopter.

Компания Bell Helicopter и ее официальный представитель в России и Украине компания Jet Transfer также представят на HeliRussia 2015 мировой хит модельного ряда Bell Helicopter – вертолет Bell-429, отдельно будет представлен VIP-салон Mesaer для этого вертолета.

8-я Международная выставка вертолетной индустрии HeliRussia 2015 пройдет в Москве в МВЦ «Крокус Экспо» с 21 по 23 мая 2015 года.



TJS – ставка на сверхдальние джеты

Австрийский оператор бизнес-авиации Tyrolean Jet Service хорошо известен российским заказчикам благодаря не только бренду, но и умению по-настоящему удивить клиентов непревзойденным качеством обслуживания. Бизнес-джеты компании уже давно стали постоянными гостями в российских аэропортах. В настоящее время в компании реализуется программа существенной модернизации собственного воздушного парка. В прошлом году компания получила хорошее подспорье в виде трех ультрадальних бизнес-джетов (два ACJ319 и один Gulfstream G550), и в дальнейшем Tyrolean Jet Service намерена продолжать наращивать парк «серьезных» самолетов. Это позволит компании оптимизировать структуру перевозок и разви-

ваться на совершенно разных рынках, даже в экономически нестабильные времена. Сегодня в гостях у BizavWeek исполнительный директор Tyrolean Jet Service (TJS) Мартин Ленер. Понимая, насколько плотный график у г-на Ленера, мы не стали отнимать драгоценное время, а ограничились лишь главными вопросами.

Г-н Ленер, 2014 год многие аналитики считают началом долгожданного восстановления рынка бизнес-перевозок в Европе, даже несмотря на «неровный» экономический фон. Согласны ли Вы с этим утверждением, и каковы Ваши личные ощущения происходящих на рынке процессов?

Компания TJS ожидает небольшого улучшения бизнеса в отдельных сегментах деловой авиации. Например, в области продажи чартеров и управления самолетами со сверхвысокой дальностью полетов и широкофюзеляжными бизнес-джетами, но не в области воздушных судов категории light и midsize. В общем, мы относимся к конъюнктуре рынка, как и прежде, довольно критично, не последнюю роль в этом играет и тот факт, что мы не можем оценить, как долго Восточная Европа собирается придерживаться своей выжидательной позиции.

А какие наиболее важные события для TJS в 2014 году Вы бы особо отметили?

В нашей компании появились Gulfstream G550 и два ACJ319, которые до сих пор находятся в нашем флоте, поскольку их владельцы очень довольны работой TJS.

В 2015 году TJS станет обладателем современного флагмана G650. А какие планы по модернизации самолетного парка на будущее?

Наряду с G650 намечается поступление еще нескольких воздушных судов под наше управление. Но об этом чуть позже.

Внес ли коррективы в бизнес компании уменьшающийся спрос на полеты из России, или же он не изменился вовсе?

Действительно, мы вынуждены были отметить падение спроса на чартерные бизнес-перелеты, особенно



продолжение ►

в период Нового Года, на который обычно приходится пик воздушных бизнес-перевозок. Это коснулось и самолетов со сверхвысокой дальностью полетов, но постепенно снова начали приходить долгосрочные запросы.

Какие из регионов показали наибольший рост в общем бизнесе TJS?

В 2014 году нужно отметить развитие интересных трансатлантических проектов, а также перелетов в и соответственно из Юго-Восточной Азии.

Планирует ли TJS анонсировать новые программы или специальные предложения в 2015 году?

Конечно. Они будут представлены на EBACE 2015.

Насколько за последний год изменился портрет вашего клиента. Можно ли утверждать, что многие пользователи услуг бизнес авиации действительно пытаются оптимизировать свои расходы на перелеты в пользу небольших бизнес-джетов и VVIP лайнеры понемногу уступают свои позиции «лучшей цене»?

Действительно, ценовое развитие в области деловой авиации находится под сильным давлением, вызванным все большим перенасыщением рынка новыми самолетами. TJS относится к этому развитию с большой настороженностью, так как периодически в

связи с этим наблюдается экономия на качестве услуг, а также на персонале.

Расскажите, пожалуйста, об истории компании и портфолио услуг, которые Вы предлагаете клиентам.

Компания Tytolean Jet Services была основана в 1978 году и включает в себя, помимо Corporate Flight Department, управление многочисленными большими бизнес-джетами. Мы предлагаем также услуги в области технического обслуживания воздушных судов, продажи самолетов и консьерж-сервиса. В связи с диверсификацией TJS в состав фирмы входят также отдел бортового питания Premium Inflight Catering на территории аэропорта Инсбрук и туристическое агентство IATA Corporate Travel Agency.



Фото: Rainer Bexten



Фото: Maximilian Gruber