



На этой неделе в новостном потоке стоит отметить два события – прогноз FAA развития авиационной отрасли в США и статистика авиационных происшествий в России. Американское ведомство подготовило прогноз на ближайшие двадцать лет, и в соответствии с ним частная и деловая авиация в целом, естественно, будут расти, но с некоторыми перекосами. Поставки бизнес-джетов и турбовинтовой техники (самолетов и вертолетов) вырастут, однако поршневые воздушные суда покажут небольшое снижение в рассматриваемом периоде. Из этого можно сделать вывод о том, что вследствие прогнозируемого роста ВВП страны частная авиация в США будет постепенно переходить на более высокий уровень, пересаживаясь с поршневых самолетов на реактивные и турбовинтовые. Также этому тренду соответствует подъем в сегменте долевого владения самолетами и рост корпоративных авиапарков.

Ситуация с аварийностью в РФ по данным за 11 месяцев прошлого года ухудшилась. Негативная тенденция имеет объяснение – в 2014 году все-таки наблюдался рост авиаперевозок, причем значительно выросли региональные перевозки, а также продолжилось увеличение количества полетов авиации общего назначения, в том числе воздушных судов частных владельцев. При этом всего с января по ноябрь произошло 37 инцидентов, и это выше показателей аналогичного периода 2013 года на 32% (28) и выше среднеголетних значений (32) на 15,6%. Число происшествий с участием малой авиации при этом выросло на 15%. То есть, несмотря на сильный резонанс в СМИ катастроф в АОН, динамика аварийности в этом сегменте несколько ниже, чем в целом по всей отрасли.



Статистику «испортила» малая авиация

Количество авиакатастроф в России в 2014 году увеличилось почти на треть. Об этом свидетельствует аналитика МЧС. При этом количество погибших в авиакатастрофах за минувший год снизилось на 37% **стр. 18**



ЕВАСЕ-2015 обновляется

В этом году Европейская конвенция и выставка бизнес-авиации (ЕВАСЕ-2015) будет отмечать свое 15-летие. По этому случаю на ведущей европейской выставке бизнес-авиации будут проводиться специальные мероприятия **стр. 19**



Полеты на джетах выгодны для бизнеса

Недавнее исследование, проведенное NBAA, выявило, что более 20% пассажиров деловой авиации чувствуют себя более продуктивными на борту частного самолета по сравнению с работой в офисе **стр. 20**



8 способов оптимизации бюджета на перелет

На каких этапах планирования рейса и его реализации можно добиться максимальной экономии бюджета? Какие существуют приемы, позволяющие избежать дополнительных затрат? **стр. 21**

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

G500 и G600



Gulfstream

FAA выпустило прогноз развития отрасли

Федеральное авиационное агентство США (FAA) выпустило **прогноз** развития авиационной отрасли в стране на период 2015-2035 годы. В частности, агентство прогнозирует в течение ближайших двух десятилетий значительный рост рынка бизнес-джетов, но эксперты менее оптимистичны относительно сегмента поршневых воздушных судов.

По прогнозу FAA активный флот бизнес-джетов будет расти в среднем на 2,8% в год, достигнув 20815 самолетов к 2035 году. Как ожидается, общий рост в сегментах вертолетной техники и турбовинтовых самолетов будет расти в среднем на 2,4% в год, достигнув 45905 машин к 2035 г. В целом эксперты прогнозируют, что флот авиации общего назначения увеличится на более скромную величину - 0,4% в год, достигнув 214260 воздушных судов к концу прогнозируемого периода.

Более скромные общие результаты отражают ожидаемый годовой спад на 0,5% в сегменте поршневых воздушных судов (самолетов и вертолетов). Агентство

отмечает, что в прошлом году на рынке бизнес-джетов зарегистрирован первый заметный рост поставок с 2008 года, а увеличение прибыли корпораций наряду с ростом мирового ВВП станет драйвером роста рынка в долгосрочной перспективе.

Кроме того, FAA считает, что использование воздушных судов авиации общего назначения всех типов в интересах бизнеса будет расти более быстрыми темпами, чем для отдыха или личных целей. «Отраслевые эксперты и результаты опроса предыдущего года говорят, что значительная часть налета поршневых ВС выполняется в коммерческих целях», - сообщает агентство.

FAA прогнозирует, что налет турбинных воздушных судов будет увеличиваться на 2,9% в год, однако поршневые ВС будут показывать среднее ежегодное снижение налета на 0,3%. В целом, налет авиации общего назначения, как ожидается, будет расти ежегодно на 1,4% с более быстрым ростом после 2023 года.



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

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

Услуги GLX Insurance доступны в России

Компания TopAvia стала официальным представителем страховой группы GLX Insurance в России и СНГ. GLX Insurance – инновационная фирма-консультант в сфере авиационного страхования, сотрудничает с ключевыми швейцарскими страховыми маклерами и крупными страховыми компаниями. Благодаря надежному партнеру TopAvia в состоянии сгенерировать для любого клиента страховой полис на частный самолет, который включает в себя расширенный объем услуг и предоставляет крайне конкурентоспособные ставки, а также первоклассное обслуживание, предполагаемое в сфере услуг деловой авиации.

«Как Ваш личный консультант, мы в состоянии удовлетворить любые запросы и предоставить расчеты на любой тип воздушного судна, от турбовинтовых до бизнес-джетов класса Boeing и Airbus. Ключевая выгода от использования наших страховых полисов – интересные коммерческие предложения и выдающийся уровень обслуживания. Для удобства клиентов и предоставления лучшего сервиса представительства



GLX Insurance расположены в ключевых деловых центрах - в Дубае, Флориде и Москве», - прокомментировал BizavNews глава TopAvia Денис Мазирка.

Компания TopAvia гордится работать плечом к плечу с такими признанными профессионалами авиационного бизнеса, как:

- Колин Стивен, Исполнительный директор GLX Insurance. У Колина есть обширный международный опыт в сфере деловой авиации, работал в основном в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке. Он вел продажи и занимался маркетингом на ключевых руководящих постах в течение прошлых 24 лет, начав свою карьеру с Cessna, как директор по продажам в Африке и на Ближнем Востоке, позже был назначен Gulfstream Aerospace Вице-президентом по продажам и маркетингу в Северной Европе и затем присоединился к Embraer как Вице-президент в той же самой области.
- Эрнест Дж. Эдвардс, Председатель совета директоров. Эрнест Эдвардс работает в деловой авиации более 45 лет. Прежде, чем недавно уйти из компании Embraer, где работал на посту Президента Embraer Executive Jets, занимал руководящие позиции в Cessna и Gulfstream Aerospace. Широкий и разнообразный опыт Эрни в деловой авиации – позитивный вклад в GLX Insurance и огромный плюс для наших клиентов.

Российская компания TopAvia работает на рынке с 2006 года и занимается организацией чартерных рейсов на бизнес-джетах, страхованием воздушных судов, оказанием консультационных услуг, аудита, куплей/продажей воздушных судов. С недавних пор компания оказывает своим клиентам услуги по организации трансферов, бронированию гостиниц и прочие сопутствующие услуги.



- 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

Comlux Malta получила сертификат IS-BAO

Мальтийская «дочка» Comlux Group успешно прошла процедуру сертификации на соответствие требованиям IS-BAO, и получила от Международного Совета бизнес-авиации (IBAC) сертификат IS-BAO, подтверждающий соответствие деятельности компании международному стандарту для операторов бизнес-джетов. Получение сертификата соответствия нормативам IS-BAO является авторитетным свидетельством высокого качества услуг, предоставляемых оператором, и соответствия ее деятельности самым высоким и современным требованиям безопасности полета и наземного обслуживания авиационной техники.

Сейчас в мальтийском регистре зарегистрировано более десяти самолетов Comlux (включая воздушные суда, которые находятся в управлении компании), включая ACJ319, ACJ320, Bombardier Global 5000/6000, Bombardier Challenger 605, и Hawker 900XP.

В сентябре 2013 года швейцарский холдинг Comlux Group, куда входит Comlux Malta, объявил о пере-

езде своей штаб-квартиры из Швейцарии на остров Мальта. «Мальта, которая в отличие от Швейцарии является государством-членом Европейского Союза (ЕС), может предложить более гибкие условия по выполнению полетов в пределах ЕС, а также сможет существенно упростить ряд юридических процедур при возникновении спорных моментов. Большая часть воздушного парка Comlux Group будет зарегистрирована на Мальте. Кроме этого, там же будут сосредоточены специалисты по ТОиР, летной подготовке и наземному обслуживанию. В Цюрихе останутся лишь руководители компании для общего управления и координации бизнес-процессов», - комментируют в Comlux Group.

Comlux Group – одна из ведущих компаний на рынке чартерных VIP-услуг, осуществляющая деятельность по всему миру и обеспечивающая высокие стандарты качества и надежности. Помимо чартерных перевозок, Comlux предлагает полный пакет услуг для VIP-клиентов, которые имеют собственный самолет, включающий услуги по управлению и обслуживанию воздушного судна.



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

FL Technics Jets обслужил шведский бизнес-джет

Литовский провайдер ТОиР FL Technics Jets сообщает о начале сотрудничества со шведским оператором бизнес-авиации Grafair. Компания будет осуществлять на своей базе техническую поддержку бизнес-джетов Hawker шведской компании.

Соглашение со шведским оператором было подписано в начале 2015 года. С тех пор FL Technics Jets уже осуществил первое обслуживание на Hawker 800XP компании Grafair. В согласованный пакет услуг вошли работы по техническому обслуживанию, в том числе 12-месячные проверки двигателей, ВСУ и других систем самолета, а также исправления дефектов и другие услуги. Все работы проводились в собственном техцентре FL Technics Jets в Вильнюсе, Литва. После успешного завершения техобслуживания самолет вернулся на свою базу в аэропорту Стокгольм-Бромма в Швеции. Также в этом году должно быть проведено дополнительное плановое техническое обслуживание самолета.

«Мы рады поддержать нашими услугами компанию Grafair, одного из самых известных игроков деловой авиации в Европе. Дело в том, что шведский перевозчик выразил доверие к нашей компании и полное удовлетворение нашими услугами, и это явно говорит в пользу качества и надежности наших решений ТОиР для бизнес-авиации», - комментирует Дарюс Шалуга, генеральный директор FL Technics Jets. «Мы гордимся тем, чтобы смогли привлечь Grafair к пулу наших клиентов по всему миру и с нетерпением ждем расширения нашего сотрудничества в будущем».

Grafair базируется в Стокгольме и специализируется на деловых авиаперевозках, воздушной скорой помощи и авиатакси, а также имеет собственный FBO. Компания имеет парк из самолетов Cessna и Hawker. В 2014 году издание EBAN назвало FBO компании лучшим в Европе, России, на Ближнем Востоке и в Африке.



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

В Bell подвели итоги Heli-Ехро 2015

Компания Bell Helicopter подвела итоги работы в крупнейшей вертолетной выставке Heli-Ехро 2015, которая прошла в американском Орландо в начале марта. Согласно данным производителя, в ходе выставки были подписаны контракты на поставку почти 300 вертолетов. Самой крупной сделкой стал контракт на 200 новых Bell 407GXPS для компании Air Methods Corporation и протокол о намерениях между Bell Helicopter и Waypoint Leasing на приобретение двадцати новых вертолетов Bell 525 в различных конфигурациях. Всего же Bell Helicopter получил следующие заказы:

- 220 вертолетов Bell 407GX / GXP
- 12 вертолетов Bell 429
- 5 вертолетов Bell 206L-4
- один вертолет Bell 412 EP / EPI
- 29 протоколов о намерениях на Bell 525 Relentless
- 24 протокола о намерениях на Bell 505

Напомним, что на Heli-Ехро 2015 был представлен Bell 407GXP. Новый вертолет объединяет в себе надежность и передовые технологии предыдущей модификации – Bell 407GX, и предлагает улучшенные эксплуатационные характеристики: увеличение коммерческой загрузки и сокращение рабочей нагрузки пилота. Созданный на базе Bell 407GX, новый Bell 407GXP имеет увеличенную полезную нагрузку до 1 160 кг и оснащается новым двигателем M250 Rolls-Royce.

Также в рамках выставки на статической площадке были представлены следующие модели: Bell 505 Jet Ranger X в VIP конфигурации, Bell 525 Relentless в конфигурации для поиска и спасения, Bell 407GX в VIP конфигурации, Bell 412EPI в конфигурации для поиска и спасения, Bell 429 WLG в VIP конфигурации и Bell 429 в конфигурации для поиска и спасения и для правоохранительных служб.



21-23 мая
МОСКВА. КРОКУС ЭКСПО



HELIRUSSIA
2015

helirusia.ru

*8-я Международная
выставка
вертолетной
индустрии*

Состоялось очередное Общее собрание ОНАДА

16 марта 2015 года в Москве состоялось очередное Общее собрание Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации. Местом встречи традиционно стала гостиница «Националь».

Общее собрание ОНАДА проводится ежегодно. Его целью является принятие членами Ассоциации решений, определяющих работу Ассоциации на предстоящий год, а также оценка результатов года прошедшего.

Ключевыми решениями собрания стали выборы руководящих и исполнительных органов ОНАДА, а также утверждение плана мероприятий, проведение которых запланировано в 2015 году.

Собранием единогласно было принято решение об избрании следующих органов ОНАДА:

- Президент ОНАДА – Очиров Валерий Николаевич;
- Вице-президенты ОНАДА – Бахтин Евгений Юрьевич, Ивановский Николай Николаевич;

- Правление ОНАДА:

- Бахтин Е.Ю.
- Евдокимов А.Ю.
- Кондратьев Н.А.
- Кулешов А.А.
- Лапинский В.А.
- Мамукашвили В.Г.
- Музоваткин Н.И.
- Соловьев Э.Ю.
- Сережкина А.А.
- Титов М.Ю.

- Ревизионная комиссия ОНАДА: Председатель комиссии – Кужель А.Л., члены комиссии – Чернов В.А., Яцук А.В.

Исполнительным директором Ассоциации была выбрана Сережкина Анна Андреевна.

На 2015 год ОНАДА подготовила для своих членов и всех, кто заинтересован в эффективной работе на рынке деловой авиации России, а также в развитии этого рынка, насыщенную программу. В план мероприятий включены такие встречи, как форумы деловой авиации в Москве и Санкт-Петербурге, IV Балтийский форум деловой авиации в Юрмале, а также ряд семинаров, посвященных вопросам организации питания на борту делового самолета, страхования для компаний деловой авиации, правовым аспектам деятельности компаний, безопасности полетов.

ОНАДА приглашает всех, кто представляет деловую авиацию России, присоединиться к Ассоциации, принимать активное участие в ее работе, участвовать в мероприятиях. Информация о деятельности Ассоциации, ее членах, проектах на сайте www.rubaa.ru.



Международный
Центр
Деловой
Авиации



ОРГАНИЗАЦИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЁТОВ

УСЛУГИ ТЕРМИНАЛА

СТОЯНКА НА ПЕРРОНЕ И В АНГАРЕ

ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

ПРОДАЖА ВС

ОРГАНИЗАЦИЯ ЧАРТЕРОВ

Московская Область, г. Жуковский, аэродром «Раменское»

+7 495 548 20 59 (с 9:00 до 18:00)

www.intercba.ru

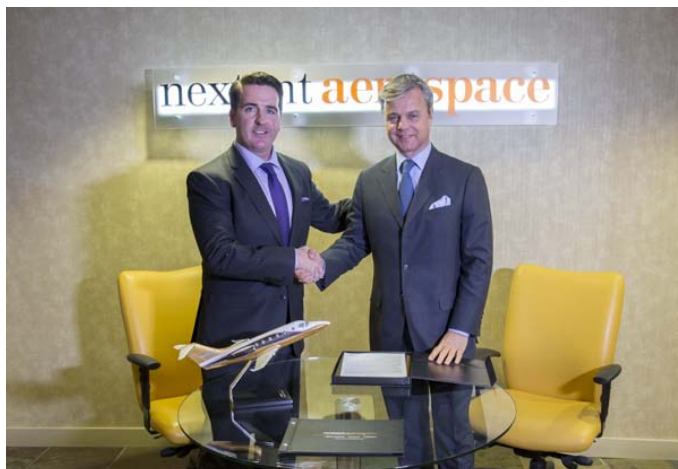
+7 966 075 11 11 (24 часа)

e-mail: info@intercba.ru

Nextant продал пять 400XTi

Компания Nextant Aerospace, производитель единственного в мире модернизированного самолета для частной авиации Nextant 400XTi, на прошлой неделе объявила об очередном контракте на поставку самолетов. Новым заказчиком стал американский долевого оператор PlaneSense, который получит пять самолетов. Поставка первого бизнес-джета намечена на июнь 2015 года, последнего – на четвертый квартал текущего года.

PlaneSense сейчас входит в пятерку крупных долевого операторов. Сейчас PlaneSense имеет в своем активе 300 клиентов, а всего, с момента начала работы на рынке, компания выполнила более 200 тысяч рейсов. Наиболее популярным продуктом PlaneSense является программа JetCard с номиналом 1/16. В прошлом году количество выполненных рейсов выросло на 20%, а пунктуальность составила 99,5%. В настоящее время PlaneSense эксплуатирует 30 PC-12. После полета в 6500 часов компания обычно продает самолет, и поэтому сейчас средний возраст самолетов в компании составляет пять лет.



Президент и главный исполнительный директор Nextant Шон МакГью и президент и главный исполнительный директор PlaneSense Джордж Антониадис

В настоящее время Nextant Aerospace выпускает один тип самолета – легкий 400XT, который изготавливается на базе Hawker 400A/XP. В мае 2013 года сам 400XT подвергся незначительной доработке и поменял имя на 400XTi. Он стал немного тише и получил немного больший пассажирский салон. А осенью 2013 года Nextant Aerospace запустил очередной проект по производству кардинально модернизированных самолетов. Новый проект – Nextant G90XT, создан на платформе популярного турбовинтового самолета Beechcraft King Air C90 с обновленным планером, двигателями General Electric (GE) H80 и авионикой Garmin G1000. Ожидается, что стоимость самолета (покупка и владение) и его летно-технические характеристики позволят «оживить» уже стареющий парк King Air C90 за счет применения принципиально новых технологий. Предполагается, что Nextant G90XT выйдет на рынок в 2015 году и станет первым в мире восстановленным турбовинтовым самолетом.

«Кардинальная модернизация, лежащая в основе программы Nextant 400XTi, позволяет создавать новые самолеты по цене бывших в эксплуатации – такое предложение особенно актуально для потенциальных покупателей бизнес-джетов легкого класса. Кроме того, Nextant предлагает своим клиентам тот же набор опций, который обычно предоставляет любой другой крупный производитель: покупатели могут заказать интерьер 400XTi по своему вкусу, посетив оснащенный по последнему слову техники центр разработок, где они смогут подобрать каждую деталь. Nextant также предлагает двухгодичную полную гарантию, за которой стоит постоянно растущая глобальная сеть сервисных центров», – комментируют в компании.

По состоянию на февраль 2015 года в мире эксплуатируется 31 самолет 400XTi.


 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

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@NEXTANTBAA.COM
 +372 630 00 10



Airbus Helicopters поможет разработать южнокорейские вертолеты

Компания Airbus Helicopters поможет южнокорейскому аэрокосмическому гиганту Korea Aerospace Industries (KAI) разработать два перспективных вертолета. Об этом сообщил европейский авиастроитель. Речь идет о гражданском ВС в классе 5 т LCH (Light Civil Helicopter — легкий гражданский вертолет) и его боевом аналоге для Вооруженных сил Южной Кореи — LAH (Light Armed Helicopter — легкий боевой вертолет).

Airbus Helicopters, ранее уже сотрудничавшая с KAI во время разработки многоцелевого вертолета Surion, получила право на участие в новом проекте после того, как выиграла соответствующий конкурс. Для участия в программе она предложила модель H155 (ранее EC155) наиболее успешно продаваемого семейства Dauphin, которую теперь предстоит доработать. В рамках соглашения Airbus Helicopters обязуется передать партнерам ноу-хау, которые уже были опробованы во время работы над 8,7-тонным вертолетом Surion.

Гражданский вертолет LCH планируется ввести в эксплуатацию в 2020 г., тогда как начало полетов военной модификации намечено на 2022 г. Как уточняет The

Wall Street Journal, Airbus Helicopters и KAI совместно произведут как минимум 200 военных и 100 гражданских ВС. Все вертолеты будут собираться в Южной Корее.

Ранее, помимо Airbus Helicopters, в качестве потенциальных иностранных партнеров в KAI назывались AgustaWestland, Sikorsky и Bell Helicopter, которые в качестве основы для дальнейшей разработки нового вертолета предлагали существующие технические средства. Проект особенно важен для Южной Кореи в связи с прогнозируемой потребностью страны более чем в 200 машинах данного класса.

Модель H155, сертифицированная в 1998 г., — это глубоко модернизированная версия вертолетов AS365 N3 Dauphin 2, начавших летать в 1970-х гг. Как сообщали ранее руководители KAI, если Airbus Helicopters станет партнером корейской компании по проекту LCH-LAH, производство модели H155 будет прекращено и для мирового рынка ее будет выпускать уже новый консорциум — Airbus-KAI.

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

APD становится угрозой для небольших аэропортов

Британский налог на пассажиров (Air Passenger Duty – APD) является большой угрозой для небольших аэропортов Великобритании, говорится в докладе, опубликованном Комитетом по транспорту Палаты Общин. Комитет провел исследование около 40 небольших аэропортов в Великобритании, в том числе некоторых аэропортов бизнес-авиации. Эксперты пришли к выводу, что APD является главной угрозой для сегмента аэропортов небольшого размера.

При этом в докладе комитета говорится: «APD не может быть изменен, чтобы поддержать людей, предприятия и региональные экономики, из-за действия европейского законодательства о конкуренции, так как предложения передать его управление в регионы приведет только к перекошу рыночного равновесия по всей Великобритании».



Первоначально корпоративные самолеты были исключены из APD, потому что их вклад в налог был незначительным, но в марте 2011 года он стал применяться к пассажирам бизнес-джетов с взлетной массой 5,7 тонн и более. В зависимости от дальности рейса плата колеблется от 26 до 188 фунтов стерлингов для самолетов малого и среднего сегментов и до 52-376 фунтов для самолетов большой дальности.

«Любые дополнительные налоги для отрасли, которая уже и так обложена налогами, будут иметь тяжелые последствия для привлечения нового бизнеса в Великобританию», - говорит Роберт Уолтерс, директор по развитию бизнеса аэропорта Биггин Хилл. «Компаниям, в целом, и предпринимателям, в частности, не нравится, что их «наказывают» за успехи».

APD изначально воспринимался со скепсисом в аэропортах деловой авиации, а также в Британской ассоциации бизнес-авиации, которые видели в нем ненужное дополнение к существующей европейской системе торговли выбросами и административному бремени для эксплуатантов воздушных судов.

В декабре 2014 канцлер Великобритании Джордж Осборн объявил в своем осеннем обращении, что британское правительство пересмотрит APD для детей моложе 12 лет к маю 2015 и планирует расширить освобождение до 16 лет в следующем году.

В последнем докладе Комитета по транспорту Палаты Общин говорится: «Мы приветствуем подтверждение негативного воздействия APD для авиационной отрасли в осеннем заявлении канцлера. Тем не менее, освобождение детей от APD станет незначительным изменением, которое ничего не даст деловым путешественникам и мало повлияет на небольшие аэропорты».

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 кейтеринговых 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

Vertis Aviation обращает взор на ЮАР

Швейцарский оператор бизнес-авиации Vertis Aviation, входящий в группу компаний 28 East Group, открыл первое представительство в Южной Африке – O.R. Tambo International Airport (Йоханнесбург). Все свои операции Vertis Aviation будет осуществлять из нового FBO, принадлежащего Fireblade Aviation. Также швейцарская компания совместно с южноафриканским партнером Fireblade Aviation будет эксплуатировать три воздушных судна: новый Bombardier Global 6000 (ZS-TDF), Bombardier Learjet 45, 2002 года выпуска (ZS-OPR) и AgustaWestland AW139, 2013 года выпуска (ZS-EOS). Все воздушные суда будут доступны для чартеров.

FBO Fireblade Aviation – самый молодой и большой комплекс в ЮАР, открытый лишь несколько месяцев назад. Компания Fireblade Aviation, принадлежащая самой богатой семье страны – Оппенгеймерам, открыла на территории международного аэропорта Йоханнесбурга (OR Tambo International Airport) первое

частное FBO в стране в ноябре 2014 года. Новый комплекс обошелся инвесторам в 165 млн. рандов (\$ 15 миллионов).

Сейчас пассажирский терминал имеет площадь в 2500 кв.м., которая в будущем будет расширена. Помимо традиционных лаунджей и конференц-залов в новом комплексе разместились и престижные бутики. Изюминкой FBO станет уникальный SPA-салон с «органическими продуктами из пустыни Калахари», а также современный тренажерный зал и несколько элитных ресторанов.

Для Vertis Aviation это уже третий международный филиал. Ранее компания открыла офисы в Дубай и Лондоне. Парк оператора состоит из самолетов Boeing Business Jet, Gulfstream G650, Gulfstream G450, Bombardier Global 6000, двух Airbus A319 Corporate Jet, Bombardier Global XRS, Bombardier Global Express и Dassault Falcon 7X.



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.



G650 получил трофей

Компания Gulfstream Aerospace была выбрана в качестве получателя премии Robert J. Collier Trophy 2014 за разработку G650, о чем 11 марта объявила Национальная ассоциация аэронавтики США (NAA). NAA наградит победителя во время ежегодного ужина, который, как правило, проводится весной.

Gulfstream был выбран комитетом из 30-и экспертов в области авиации. Как сообщает комитет, флагман Gulfstream «укрепляет деловую авиацию с помощью значительных технологических достижений в летно-технических характеристиках, комфорте салона и безопасности».

«В этот раз были очень сильные претенденты, которые отражают прогресс мировой авиационной промышленности», - говорит председатель NAA Джим Албау. «Было трудно выбрать победителя из этого списка, и я поздравляю Gulfstream с этой замечательной наградой».

Gulfstream был выбран из финального списка, в который входили команда Роберта Алана Юстаса и StratEx, Embraer Legacy 500, разработчики автоматической системы предотвращения столкновений с землей для F-16, Объединенный руководящий комитет по АОН, непилотируемый многоцелевой частично многоразовый космический корабль Orion и беспилотник Aurora Flight Sciences Orion.

Gulfstream получил сертификат FAA на G650 в конце 2012 и поставил сотый G650 в ноябре 2014 года. Национальная ассоциация аэронавтики присуждает награды за создание воздушных и космических судов, в которых реализованы самые выдающиеся достижения аэрокосмической отрасли США, значение которых было на практике продемонстрировано в течение прошлого года.

Aeris запускает долеую программу Eclipse 550

Aeris Aviation, независимый европейский дистрибьютор сверхлегких бизнес-джетов Eclipse 550, сообщает о начале программы долевого владения VLJ данного типа в Европе и рассчитывает до конца марта подписать контракты с первыми владельцами. На начальном этапе программы оператор предлагает 1/6 долю самолета общей стоимостью \$2,95 млн. В дальнейшем бизнес-джет может быть «разделен» на меньшее количество долей.

Первый самолет будет поставлен до конца апреля, а последующим участникам программы придется ожидать своего Eclipse 550 до девяти месяцев. По словам основателя и генерального директора Aeris Дэвида Хеймана, Eclipse не хочет делать неоплаченные самолеты, и поэтому каждый самолет будет построен после получения полного депозита.

Каждый клиент будет ежемесячно вносить фиксированную сумму в размере \$5300, которая будет покрывать расходы на содержание экипажа, хранение и техническое обслуживание самолета. Кроме

того, час полета для долевого владельца обойдется в \$2270. В том случае, когда самолет не используется, он будет летать в качестве коммерческого чартера, что поможет компенсировать некоторые фиксированные сборы.

По мнению основателя компании, программа будет интересна корпорациям и состоятельным лицам, которые видят преимущества полетов на частных самолетах, но пока не хотят покупать бизнес-джет. «Эта программа позволит снизить барьер собственности в бизнес-авиации и сделать частные полеты доступными для гораздо большего числа людей», - заключает Хейман.

Авиапарк будет обслуживаться и управляться предприятием в Уэльсе, работающим под сертификатом авиационного оператора Cardiff Aviation (Великобритания). Первоначально самолеты будут эксплуатироваться под американской регистрацией, поскольку европейская сертификация типа не ожидается ранее второй половины года.



Первый Eclipse 550 в программе будет летать под американской регистрацией

Драйвер для Finmeccanica

Итальянский концерн Finmeccanica сообщил о финансовых результатах 2014 года. В компанию входит производитель вертолетов AgustaWestland. В соответствии с отчетом Finmeccanica, компания возвращает рентабельность и принимает новый пятилетний план развития. Одним из драйверов возрождения стал вертолетостроитель. В 2014 году AgustaWestland получила заказов на 3,9% больше по сравнению с 2013, а доход вырос на 8,1%. По прогнозам, в этом году компания покажет двузначный рост выручки, и большая часть придется на гражданскую продукцию.

Основной рост дохода в прошлом году пришелся на сервисные предложения, такие как обучение, техническое обслуживание и новые онлайн-продукты. Основываясь на успехе AW139, AgustaWestland недавно достигла сертификации FAA для 19-местного AW189, после получения сертификата EASA в феврале прошлого года. Первые 10 вертолетов этого типа уже поставлены клиентам. А до конца этого года AgustaWestland ожидает получить одобрение на 10-местный AW169.

Развитие программы AW609 Tiltrotor также успешно продвигается. С учетом развития нефтегазовой промышленности прогнозируется, что AW609 обеспечит «революцию в отрасли, в частности, с точки зрения возможностей разработки месторождений на больших удалениях». Высокие характеристики и перспективы текущих моделей, а также разработка AW 609, рассматриваются компанией как конкурентный противовес новой модели Airbus Helicopters H160, которая была запущена две недели назад на Heli-Expo 2015.

По данным GAMA, в 2014 году AgustaWestland поставила 65 вертолетов, включая 11 AW119K, один AW109 Power, шесть GrandNew, 42 AW139 и пять AW189.

United Technologies хочет избавиться от Sikorsky

Производственная группа United Technologies Corp (UTC) официально объявила о «поиске стратегических альтернатив» для своего вертолетного подразделения Sikorsky Aircraft, в том числе его продажу или выделение в самостоятельную компанию. Данное решение одобрено советом директоров и будет обсуждаться на ежегодном собрании инвесторов. Окончательное решение должно быть вынесено до конца 2015 г., сообщили в UTC.

«Сегодня Sikorsky является мировым лидером в разработке, производстве и обслуживании военных и коммерческих вертолетов. Глядя в будущее, мы оцениваем целесообразность развития бизнеса Sikorsky, с его военной клиентской базой, в качестве независимой компании. Мы также рассматриваем, поможет ли подобное разделение материнской компании



United Technologies лучше сконцентрироваться на обеспечении высокотехнологичных систем и услуг для аэрокосмической и строительной отраслей», – прокомментировал президент UTC Грегори Хэйз.

Sikorsky – самое низкодоходное из всех подразделений группы. По результатам 2014 г. выручка предприятия составила 7,5 млрд долл., прибыль – 219 млн долл., в основном за счет военных контрактов. Рост до конца десятилетия прогнозировался на уровне 5%. Аналитики Bloomberg считают, что, отказываясь от Sikorsky, United Technologies стремится снизить свою зависимость от военного бюджета США, избавиться от неприбыльного актива и высвободить средства на дальнейшие приобретения.

По оценкам Bloomberg, стоимость активов Sikorsky может составить до 10 млрд долл., и недостатка в потенциальных покупателях нет. В частности, вертолетный бизнес может быть интересен компаниям оборонно-промышленного направления, таким как Northrop Grumman или Lockheed Martin. Однако в случае продажи UTC придется заплатить налоги на крупную сумму, поэтому аналитики склонны предполагать другой вариант развития событий: выделение Sikorsky в независимую организацию с последующим слиянием с потенциальным инвестором.

Впервые о том, что UTC готова избавиться от вертолетных активов, которыми владеет с 1929 г., сообщалось более года назад, однако тогда официальные представители группы не комментировали данную информацию. По неофициальным данным, продаже компании препятствовал бывший глава UTC Луи Шеневе, подавший в отставку в ноябре прошлого года.

Источник: АТО

Разрешение на работы

«Хелипорт Истра» получил сертификат на авиационные виды работ. Выданный Федеральным Агентством Воздушного Транспорта сертификат дает официальное право осуществлять аэрофотосъемку, лесоавиационные работы и оказывать воздушную медицинскую помощь. Теперь пилоты компании смогут вести полноценное сотрудничество с государственными структурами. Кроме того, сертификат предоставляет возможность принимать участие в специализированных тендерах. Подготовка к одному из них уже началась. Напомним, что «Хелипорт Истра» входит в крупнейшую вертолетную сеть «Хелипорты России» и является ведущим дилерским центром марки «Robinson».



«Хелипорты России» - амбициозный проект по развитию малой авиации в России. Его задача - это создание крупнейшей сети вертолетных комплексов по всей стране. На данный момент продолжается строительство площадок в Калуге, Ульяновске, Реутове. Флагманским центром проекта является «Хелипорт Москва», который открылся в конце 2013 года и на данный момент располагает крупнейшим собственным парком авиатехники. Компания «Хелипорт Москва» предлагает услуги по покупке и аренде вертолетов, а также эксклюзивные условия кредитования, лизинга, страхования.

Sikorsky хочет продать Schweizer

Американский вертолетостроитель Sikorsky перестал принимать заказы на свою линейку одномоторных вертолетов (ранее известных под маркой Schweizer) и рассматривает возможность продажи подразделения в числе других вариантов реструктуризации. Как сообщает AIN, компания заявила, что пока производит S-300 и S-333 на заводе в Коатсвилль, штат Пенсильвания, но прекратила программу S-434 из-за технических проблем.

«Sikorsky выполнит все заказы по контрактам, но сейчас мы не принимаем никаких новых заказов», - сказала изданию пресс-секретарь производителя. «Производство S-300 и S-333 будет продолжаться до тех пор, пока все текущие заказы не будут выполнены. Но мы по-прежнему будем предоставлять послепродажную поддержку». Тем не менее, AIN сообщает, что в Северной Америке и Европе есть достаточное количество недовольных клиентов, которые жалуются на отсутствие запасных частей. Компания поставила девять S-434, улучшенной версии S-333, в Министерство обороны Саудовской Аравии. В процессе эксплуатации было установлено, что

«срок службы компонентов трансмиссии необходимо уменьшить до значений, которые сделали вертолет неэффективным в эксплуатации». После разбора этой ситуации Sikorsky остановил производство данной модели.

S-434 получил несущий винт с четырьмя лопастями, новую конструкцию лопастей хвостового винта и улучшенный приводной вал. Несущий винт и трансмиссия на новом вертолете заимствованы от беспилотного Fire Scout. Он имеет такой же 320-сильный Rolls-Royce 250 C20W как S-333. Однако максимальная взлетная масса S-434 увеличена на 300 фунтов, до 2850 фунтов. Sikorsky пытался получить сертификат FAA для S-434, но до сих пор этого не получилось сделать.

Сейчас Sikorsky пытается привести в порядок дела в экономике предприятия и цепочке поставщиков. После этого компания примет решение либо сохранить бизнес или продавать жизнеспособную производственную линию. Sikorsky приобрел Schweizer в 2004 году.



Dassault - участник юбилейной Jet Expo VistaJet «попрощалась» с последним Learjet

Французский авиапроизводитель Dassault Falcon подтвердил свое участие в 10-ой юбилейной выставке деловой авиации Jet Expo 2015. В этом году компания будет представлена на стенде С400 в выставочном павильоне, а также представит несколько своих самолетов на статической площадке, рассказали BizavNews в оргкомитете выставки.

В прошлом году стенд компании Dassault площадью 325 кв. метров стал самым большим на выставке. Одним из основных экспонатов был полноразмерный макет новейшего самолета Falcon 5X, самого большого двухдвигательного бизнес-джета, разработанного компанией Dassault. В ходе прошлогодней выставки наиболее высокий спрос был отмечен на модели Falcon 5X и Falcon 8X – новый самолет со сверхбольшой дальностью полета. На объем продаж и поставок также повлияла популярность самолета Falcon 7X – сегодня российскими операторами эксплуатируется более 20 бизнес-джетов этой модели. На статической площадке выставки были продемонстрированы два флагмана производителя – Falcon 7X и 2000LXS.

«Эксплуатационная гибкость, надежность и экономичность всех шести моделей семейства Falcon позволили компании Dassault занять 40% российского рынка в сегменте large cabin», - комментирует председатель Совета директоров и Генеральный директор Dassault Aviation Эрик Траппье (Eric Trappier). «Falcon 5X и представленный в мае прошлого года новый самолет со сверхбольшой дальностью полета Falcon 8X позволят компании еще больше укрепить свое лидерство в ближайшие годы».

В настоящее время в Россию поставлено более 60 самолетов французского производителя.

На текущей неделе швейцарский бизнес-перевозчик VistaJet окончательно завершил эксплуатацию самолетов Bombardier Learjet. Последний из Learjet 60 был продан частному владельцу из США, и таким образом парк VistaJet остался укомплектован исключительно самолетами семейств Challenger и Global.

Начиная с 2004 года, в общей сложности 20 самолетов Learjet совершили 18262 рейса, проведя в небе 42962 часа. За этот период на Learjet было 28685 пассажиров, которые побывали в более чем 500 аэропортах по всему миру. На последнем символическом рейсе присутствовал и глава VistaJet Томас Флор. Именно с этой моделью Флор связывает свои первые шаги в мире бизнес-авиации. В 2003 году он приобрел свой первый Learjet 60 для личного пользования, и с тех пор этот самолет являлся катализатором всего бизнеса VistaJet, благодаря неприхотливости и особого уважения со стороны пилотов.

На смену «рабочей лошадке» Learjet 60 пришел со-

временный Challenger 350. Заказ на 20 машин был оформлен в июне 2013 года. Сейчас компания уже эксплуатирует шесть бизнес-джетов этой модели, а до конца года планирует получить еще 8-10 самолетов. В соответствии с политикой перевозчика, средний возраст его воздушного парка не должен превышать трех лет, и все самолеты должны «находиться» под гарантией производителя. Сейчас же средний возраст самолетов компании составляет чуть более двух лет.

За первые месяцы эксплуатации четырех самолетов Challenger 350 VistaJet суммарно налетала на них более 600 часов. В компании не скрывают своего удовлетворения новым самолетом и считают его оптимальным для полетов в Россию, страны СНГ, а также на Ближний Восток.

Также, в прошлом году VistaJet получила более десяти новых Bombardier Global. Новые бизнес-джеты получены в рамках крупного заказа, размещенного компанией в ноябре 2012 года.



Сертификация Silvercrest переносится

Сертификационные испытания новейшего двигателя Snecma Silvercrest, который будет устанавливаться на бизнес-джетах Citation Longitude и Falcon 5X, отложены с 2015 года на первую половину 2016 года, сообщил изданию AIN генеральный менеджер программы Эрик Портужуа. По словам Эрика Портужуа, задержка связана с тем, что испытания необходимо проводить последовательно.

Двигатели, участвующие в программе испытаний, к настоящему моменту накопили в общей сложности 170 часов и 2000 часов наземных испытаний. В тестах проверяется работоспособность и производительность силовых установок, в том числе «при использовании на новых самолетах с двумя двигателями».

Летные испытания опытного двигателя проходят в Сан-Антонио, штат Техас, на модифицированном самолете Gulfstream II, на котором установлен один Silvercrest и один оригинальный Rolls-Royce Spey. Snecma здесь создала испытательный центр, наняв пилотов и инженеров, а также направив в Сан-Антонио своих сотрудников. График летных испытаний очень напряженный и, по словам г-на Портужуа, летающая лаборатория поднимается в воздух до шести раз в неделю.

Модификация турбореактивного Silvercrest для Falcon 5X имеет тягу 11450 фунтов и должна получить сертификат до конца 2016 года. По словам Snecma, изменение даты получения сертификата Silvercrest не вызовет задержку нового Falcon. Еще один вариант Silvercrest должен быть разработан для Citation Longitude, когда Cessna утвердит график этой программы.

Завод GE Honda Aero Engines сертифицирован

Завод GE Honda Aero Engines в городе Берлингтон, штат Северная Каролина, получил сертификат FAA, одобряющий производство двигателя HF120, который устанавливается на самолете HondaJet и на других легких бизнес-джетах. Компания получила сертификат FAA на сам двигатель в декабре 2013 года, и эта последняя сертификация означает, что предприятие продемонстрировало способность производить HF120 в соответствии с заданными характеристиками. Сертификация производства означает, что FAA больше не нужно проверять каждый двигатель перед поставкой заказчику.

«Это важная веха, которая позволит GE Honda нарастить производство турбореактивного двигателя HF120», - говорит президент GE Honda Aero Engines Стив Шакнайтис. «Сейчас наша основная производственная площадка полностью сертифицирована, мы

можем сосредоточиться на увеличении наших производственных возможностей».

Начальная сборочная линия HF120 была организована на объекте GE в г. Линн, штат Массачусетс, а в конце прошлого года сборку двигателей под надзором FAA начали в Берлингтоне. Кроме сборочного производства двигателей, завод в Берлингтоне располагает испытательной камерой, ремонтными цехами и складом.

Сертификация FAA бизнес-джета HondaJet, первого самолета с HF120, ожидается в первой половине 2015 года. HF120 также был выбран компанией Sierra Industries в качестве нового двигателя в программе Sapphire по модернизации старых бизнес-джетов Cessna CitationJet.



В Китае намечается грандиозная стройка

Грандиозные планы строительства аэропортов для авиации общего назначения в Китае просочились в СМИ. Как сообщает Global Times со ссылкой на источник в авиационных кругах Поднебесной, в течение 13-й пятилетки (2016-2020 гг.) в стране планируется построить около 2800 небольших аэропортов универсального предназначения. Огромный инфраструктурный проект, как ожидается, создаст новый импульс для экономического роста Китая. Даже по скромным подсчетам минимальные инвестиции составят более \$ 44,7 млрд. И по мере реализации проекта эта сумма обязательно вырастет, считают эксперты. К примеру, в настоящее время для авиации АОН доступны лишь 78 аэропортов.

По мнению ряда экспертов, государственный план

направлен на удовлетворение сильного рыночного спроса. При этом ставку исключительно, например, на деловую авиацию делать не будут. Аэропорты станут универсальными, где будут базироваться не только частные воздушные суда, но и аварийно-спасательные и медицинские службы. Это в свою очередь даст определенный толчок к развитию целых сегментов, которые в последнее время государство отдает на аутсорсинг частным компаниям.

Параллельно амбициозным инфраструктурным проектам авиационные чиновники обещают продолжать «либерализацию» неба. Вслед за открытием нижнего воздушного пространства (ниже 1000 метров), будет существенно уменьшено количество закрытых зон. Немаловажно и то, что в будущем

планируется существенно уменьшить давление на администрации аэропортов в сфере формирования ценообразования.

Китайский рынок авиации общего назначения в последнее время все чаще становится предметом обсуждения на страницах СМИ. Так, новый антикоррупционный закон, введенный китайскими властями в ноябре 2014 года, уже дает свои плоды и многочисленные публикации. Согласно новым порядкам, чиновники должны своевременно предоставлять начальству отчеты об изменениях своего семейного положения, местонахождении «вторых половинок» и детей в случае их выезда за рубеж, личных доходах, находящемся в собственности жилье и семейных инвестициях. Правила приняты канцеляриями Госсовета КНР и ЦК КПК. Они касаются всех ответственных сотрудников партийно-государственного аппарата, общественных организаций, государственных предприятий и холдингов. Кроме того, официальные лица должны сообщать о своих загранпаспортах и визах, а также об иностранном гражданстве членов своих семей, включая паспорта Гонконга, Макао и Тайваня.

«Антикоррупционная кампания, развернутая председателем КНР Си Цзиньпином, уже привела к сворачиванию щедрых банкетов и шикарных мероприятий за бюджетный счет, а теперь начала оказывать влияние на рынок недвижимости и предметов роскоши. Чиновники, опасаясь репрессий, продают свои особняки, самолеты, роскошные авто, снижая цену на 5-10% от рыночной. За первое полугодие прошлого года китайские ведомства по проверке дисциплины и надзорные органы наказали 84 тысячи нарушителей партийной и административной дисциплины, это на треть больше, чем в прошлом году», - пишет The Wall Street Journal.



Статистику «испортила» малая авиация

Количество авиакатастроф в России в 2014 году увеличилось почти на треть. Об этом свидетельствует аналитика МЧС. На авиатранспорте за 11 месяцев 2014 года произошло 37 ЧС, и это выше показателей аналогичного периода 2013 года на 32% (28) и выше среднелетних значений (32) на 15,6%. Число ЧП с участием малой авиации при этом выросло на 15%.

При этом количество погибших в авиакатастрофах за минувший год снизилось на 37%, всего в подобных авариях в 2014 году погибли 77 человек. «Прогрессивности в сфере малой авиации обусловлены как несовершенством нормативно-правовой базы, так и низким уровнем контроля технического состояния парка судов, нарушениями правил выполнения полетов, увеличением парка судов», - отмечается в документе. При этом наибольшее количество ЧС с самолетами зарегистрировано в Центральном (32%),

а с вертолетами — Северо-Западном (25%) и Южном (25%) Федеральных округах.

Эксперт Комитета по транспорту Государственной Думы, главный редактор портала Авиа.ру Роман Гусаров увидел в статистике закономерность. По его мнению, картину испортила именно малая авиация. «Такая ситуация не должна удивлять, потому что количество пилотов-любителей, пилотов-частников, которые не осуществляют перевозку пассажиров, а летают для своих собственных целей и просто ради развлечения, в стране увеличивается. Само собой, вслед за этим будет неуклонно расти количество нештатных ситуаций. Этого не избежать», - заявил Гусаров изданию НСН. «Надо больше внимания уделить той правовой среде, в которой сегодня существует авиация общего назначения. Сегодня по факту каждой катастрофы выявляется целый ряд нарушений, которые допускают владельцы этих самолетиков. В

большинстве случаев эти нарушения, к сожалению, вынужденные».

«Сегодня существовать пилоту-любителю в нашей правовой среде, не нарушая ее, невозможно. Нужен какой-то диалог между государством и пилотами - любителями, частными владельцами самолетов, для того, чтобы сформировать удобную и реально работающую правовую среду, которая не будет заставлять пилотов «партизанить» и допускать те или иные нарушения. Это приведет к повышению уровня безопасности полетов и к уменьшению количества инцидентов», - добавил авиационный эксперт.

В свою очередь, председатель редакционного совета журнала «Авиатранспортное Обозрение» Алексей Комаров рассказал, что проблемы есть и у коммерческой малой авиации. «Речь идет об эксплуатации достаточно устаревших самолетов. Эти самолеты, в отличие от больших магистральных, летают по маршрутам, которые не всегда заранее хорошо исследованы. Одно дело - 5 раз в день летать из Петербурга в Москву и обратно. И другое дело, когда вы раз в 2 месяца летаете из окружного центра в какую-то деревню. Поэтому погодные условия и условия взлетно-посадочной полосы не так хорошо изучены пилотами. Малая коммерческая авиация летает на самолетах, которые не оснащены такими современными приборами, как большие гражданские лайнеры, поэтому они больше зависят от метеословий, от времени суток. Их полеты всегда сопряжены с большим риском. К тому же, новых российских самолетов в этой категории нет. То, что используется - это или морально устаревшие модели советского производства, или образцы иностранной техники примитивного уровня», - резюмировал председатель редакционного совета журнала «Авиатранспортное Обозрение».



ЕВАСЕ-2015 обновляется

В этом году Европейская конвенция и выставка бизнес-авиации (ЕВАСЕ-2015) будет отмечать свое 15-летие. По этому случаю на ведущей европейской выставке бизнес-авиации будут проводиться образовательные и сетевые события, профессиональные семинары с новым специализированным функционалом.

«Мы рады отметить этот знаменательный юбилей», - говорит Крис Стронг, старший вице-президент НБАА по конвенциям и членству. «Очевидно, что в конце прошлого десятилетия и начале нынешнего

сообщество бизнес-авиации столкнулось с серьезными проблемами, но мы также получили значительное обновление технологий, безопасности и методологии управления. Эти нововведения будут отмечены на ЕВАСЕ-2015».

Генеральная сессия ЕВАСЕ-2015, которая начнется во вторник 19 мая, будет посвящена истории шоу, в том числе будет представлен взгляд со стороны участников первых выставок. В тот же день состоится официальный завтрак, на котором будут награждены четыре человека, которые сыграли важную роль в

успехе выставки: Кэтлин Блоуин, бывший старший вице-президент НБАА по конвенциям и форумам; Брайан Хамфрис, президент шоу и соучредитель Европейской ассоциации деловой авиации (ЕВАА); бывший президент НБАА Джек Олкотт и бывший генеральный директор ЕВАА Фернан Франсуа.

«Наравне с ожиданием празднования юбилея ЕВАСЕ и воспоминаниями о захватывающих моментах прошлого мероприятия, мы также смотрим в будущее, генерируя новые события и мероприятия», - сказал Крис Стронг. «Наша цель заключается в предоставлении участникам свежего опыта работы на ЕВАСЕ-2015».

Под новыми событиями подразумевается специальная зона в выставочном зале «Территория инноваций», где будут проводиться сессии по актуальным темам, как, например, беспилотные авиационные системы, сетевое мероприятие «Женщины в авиации» и обзор по навыкам и карьере в деловой авиации. Также в среду, 20 мая, будут проводиться мероприятия для молодых специалистов, а в выставочном павильоне будет организована зона для демонстрации беспилотных систем.

«Мероприятие для молодых специалистов направлено на вовлечение людей для начала карьеры в бизнес-авиации», - сказал Стронг. «Развитие молодых талантов имеет решающее значение для достижения устойчивого успеха нашей отрасли, и это событие предоставит возможность молодым специалистам пообщаться с коллегами на этом важном этапе своей карьеры».

ЕВАСЕ-2015 состоится 19-21 мая в конференц-центре Palexro и международном аэропорту Женевы в Швейцарии.



Полеты на джетах выгодны для бизнеса

Недавнее исследование, проведенное Национальной ассоциацией деловой авиации (NBAА), выявило, что более 20% пассажиров деловой авиации чувствуют себя более продуктивными на борту частного самолета по сравнению с работой в офисе. При этом они отмечают снижение продуктивности на 36% при перелетах рейсами коммерческих авиакомпаний. Это свидетельствует о том, что если раньше основными причинами выбора в пользу деловой авиации были экономия времени и свобода передвижения, то сегодня на первый план выходит высокая производительность труда во время полета.

Растущий спрос со стороны руководителей и топ-менеджеров компаний стимулирует развитие мирового парка бизнес-джетов, который, по прогнозам Bombardier, увеличится до 22650 самолетов к 2023 году. Более того, некоторые исследования указывают на то, что частные перелеты положительно сказываются на производительности труда глав компаний, что, в свою очередь, отражается и на бухгалтерском балансе. К примеру, в одном из своих отчетов Oxford Economics указывает, что около 10% доходов, полученных по результатам деловых поездок, были стимулированы использованием услуг бизнес-авиации. Это выгодно и для владельцев бизнеса. По данным отчета NBAА Business Aviation Fact Book 2014, пассажиры бизнес-джетов приносят на 245% более высокую доходность для акционеров (учитывая дивиденды и повышение цен на акции), чем те, кто использует другие виды транспорта для деловых поездок.

«Сегодня более 6500 частных самолетов оборудованы Wi-Fi, что позволяет руководителям, менеджерам и предпринимателям беспрепятственно работать во время полета, эффективно используя драгоценное время. В отличие от работы в офисе, на борту гораздо меньше отвлекающих факторов, что повышает



производительность труда», - рассказывает Виталий Капитонов, генеральный директор KlasJet. «Интересно, что по некоторым данным даже риск проигрыша профессиональных бейсбольных команд в матче повышается на 60% из-за дискомфорта и неприятностей, которые могут возникнуть во время длительного перелета коммерческой авиакомпанией. И если проигранный матч может огорчить тысячи фанатов, то потеря времени и эффективности в динамичной бизнес-среде может привести к многомиллионным убыткам из-за неудачной или проигранной сделки».

Вместе с повышенной производительностью труда пассажиры деловой авиации отмечают, что тратят вдвое меньше времени на сон и отдых во время полета, по сравнению с теми, кто путешествует рейсами коммерческих авиакомпаний. По данным опроса,

проведенного Louis Harris and Associates, пассажиры бизнес-джетов проводят почти половину времени на борту (48%) за работой, включая деловые переговоры, конференц-звонки и совещания с сотрудниками лично, по телефону или Wi-Fi.

«Помимо таких очевидных преимуществ, как эффективное использование времени, быстрый способ добраться из пункта А в пункт Б и гибкость, деловая авиация несет в себе намного больше плюсов для бизнеса. В первую очередь, это благоприятная среда для работы, которую отмечают большинство пассажиров бизнес-джетов. Учитывая активный рост спроса на услуги деловой авиации, неудивительно, что в 2014 году поставки бизнес-джетов выросли на 6,5%», - отмечает Виталий Капитонов, генеральный директор KlasJet.

8 способов оптимизации бюджета на перелет

Осмысленный подход к крупным денежным тратам всегда ставился во главе угла любого бизнеса. На сегодняшний день разумная экономия актуальна как никогда. В связи с этим Управляющий директор Клуба «Бизнес Авиация» Андрей Калинин решил рассказать об оптимизации бюджета на перелет. На каких этапах планирования рейса и его реализации можно добиться максимальной экономии бюджета? Какие существуют приемы, позволяющие избежать дополнительных затрат?

Запрашивайте перелет одновременно у нескольких компаний-поставщиков.

Если вы начинаете заниматься поиском рейса бизнес-авиации впервые, найдите 5-7 компаний, наиболее подходящих вам по определенным критериям. После общения с брокерами, изучения предложений ненужное отсеется и останется лишь пара надежных поставщиков, с которыми вы будете работать в будущем. Стоит всегда иметь альтернативу с точки зрения оптимизации цены и риска. В случае неудачи с одним из поставщиков, под рукой будет запасной вариант. К тому же, если клиент работает сразу с несколькими брокерами, данные компании постараются сделать свое предложение более выгодным.

При выборе самолета руководствуйтесь прежде всего собственными задачами на перелет, а не модными тенденциями и личными симпатиями.

Как показывает практика, не столь дорогая по цене и роскошная по позиционированию модель самолета успешно справляется с теми же задачами, что и любой другой борт. При этом экономия на аренде такого самолета очевидна. К примеру, вам нужно отвезти 10 человек в Ниццу. Можно осуществить



перелет на Global Express за 50 тысяч евро, либо на Challenger 850, который обойдется всего в 30-35 тысяч евро. При этом вся разница будет заключаться лишь в двигателях этих двух самолетов. По размеру кабины, комфорту они примерно одинаковые. Если же ваш перелет подразумевает недолгое (около полутора часов) летное время, то вы можете взять самолет еще меньше. За время такого перелета вы не успеете устать, не почувствуете какой-либо давящей атмосферы, но значительно сэкономите бюджет.

Если у Вас запланирован перелет в один конец, то следует обратить свое внимание на систему Empty Leg (маршрут, на котором самолет следует без пассажиров).

Далеко не все компании и не всегда рассказывают о том, что можно запросить Empty Leg. Например, другой клиент оплатил поездку из Ниццы в Москву, к месту базирования самолета, значит, в Ниццу самолет отправляется пустым. Поскольку рейс уже оплачен, то цена его значительно падает, и Вы сможете воспользоваться этим, «подсев» на данный рейс в Ниццу по меньшей стоимости. Таким образом, если вы летите только в одну сторону, то лучше попробовать воспользоваться Empty Leg. Средняя цена обычного перелета на самолете типа Challenger 605 — 35 тысяч евро. Но если использовать систему Empty

продолжение ►

Leg в данном случае, то удовольствие может обойтись в 25–28 тысяч евро. Соответственно, чтобы максимально эффективно воспользоваться этой системой, стоит спланировать свои поездки в даты, когда на вашем маршруте есть подходящие пустые рейсы в одну и другую стороны.

Не заказывайте большое количество еды на борту.

Часто, отправляясь в авиапутешествие, клиент заказывает едва ли не все, что есть в меню. Однако по завершении полета 70 процентов из заказа попросту выбрасывается за ненадобностью. Поэтому стоит быть скромнее в запросах. Ведь, как правило, люди едят в самолете не так уж и много. На борту сухой воздух, человек подвергается перегрузкам, давлению, из-за чего вкус еды может показаться не столь приятным, как в обычных условиях. Также уточняйте бюджет на питание перед подтверждением рейса.

Откажитесь от очень дорогого алкоголя.

Если Вы или Ваши пассажиры не являетесь ценителями определенных дорогостоящих марок вина или шампанского, то в вопросе выбора алкоголя можно избежать ненужных трат. Главное здесь — выдержать премиальный уровень напитков. Перед тем как заказывать виски или вино, поинтересуйтесь, что есть на борту. Так или иначе, в самолете всегда есть базовый набор премиального алкоголя. И если для вас не принципиальна марка напитка, то вполне можно обойтись тем, что есть в баре самолета.

Предусмотрите ангарное хранение воздушного судна, чтобы сэкономить на антиобледенительной обработке.

Перелеты зимой подразумевают практически неизбежную антиобледенительную обработку судна. Погода может испортиться в любой момент. Здесь можно существенно сэкономить, если за ночь до рейса поставить бизнес-джет в ангар. Средняя стоимость подобной стоянки — около 1000 евро, в то время как стандартная антиобледенительная обработка будет

стоять 1500–2000 евро. Самолет, который хранился в ангаре, потребует меньшей обработки, или она не понадобится вовсе, если пассажиры выйдут на посадку вовремя.

Выбирайте для вылета аэропорт, где базируется Ваше судно, чтобы не оплачивать подлет бизнес-джета в нужный вам терминал.

Стоимость подлета самолета к Вашему терминалу — удовольствие не из дешевых. Например, если самолет стоит во Внукове, а лететь надо из Шереметьева, то его подлет обойдется вам в дополнительные 6 тысяч евро. Оптимизировать бюджет можно и находясь, к примеру, в Европе. Если вы заставите себя доехать на машине из Куршевеля в аэропорт, то сможете сэкономить лишние 3–4 тысячи, взяв самолет, базирующийся непосредственно в Женеве.

Если планируется перелет в праздничные дни, то бронируйте рейсы заранее, чтобы зафиксировать лучшую цену.

В так называемые высокие сезоны можно выгодно сэкономить. Лучше всего начать заниматься бронированием рейсов за 2–3 месяца до вылета. Можно попытаться узнать и про Empty Leg, но найти подходящий рейс будет достаточно сложно. В праздничные дни люди, как правило, летят на 2–3 недели. Например, в мае многие хотят улететь 1-го числа, а 9-го вернуться. При этом очень мало желающих полететь, скажем, 8-го числа. Из этой ситуации существует два выхода. Первый — бронировать рейс в праздничные дни минимум за полтора–два месяца до поездки. Второй — вылетать не в праздники, а в конце праздничных дат, когда все возвращаются назад. Экономия средств выйдет существенная.

