



Следующая неделя откроет весенний марафон международных мероприятий. Уже 14 апреля в Шанхае стартует крупнейшая в Азии выставка деловой авиации AVACE 2015, которая традиционно определяет тренды рынков стран АТР, да и не только. Все производители связывают определенные надежды с «шанхайскими смотрами» и привезут в Поднебесную рекордное количество самолетов и вертолетов.

Практически параллельно откроет свои двери и европейская AERO Friedrichshafen 2015, или как ее еще называют – «Мекка АОН». Здесь производители тоже рассчитывают не только показать свои последние разработки, но и заключить контракты, но в более «локальных» масштабах. И уже вовсю чувствуется дыхание главного события для европейского рынка деловой авиации – EBACE 2015, которая в этом году станет юбилейной, пятнадцатой по счету. Несмотря на некоторую нестабильность, большинство российских компаний традиционно примут участие в работе женеvской выставки.

На минувшей неделе был опубликован отчет немецкой Wingx Advance о состоянии европейского трафика за прошлый месяц. В целом особых сюрпризов не было, согласно данным аналитиков компании, сокращение объемов деловых авиаперевозок в России в марте немного замедлилось. Так, в марте российский бизнес-трафик ушел вниз на 21,9% по сравнению с третьим месяцем прошлого года. В феврале 2015 г. эта цифра составила 34%, а в январе – 22%. Хотя данные Wingx Advance не содержат данные по внутрироссийским остальным международным направлениям.



Бизнес-джетам в Стамбуле придется «ужаться»

Во втором по величине аэропорте Стамбула – Sabiha Gokcen Airport – начинается реконструкция взлетно-посадочной полосы, которая существенно повлияет на бизнес-трафик в городе

стр. 18



Единым фронтом на EBACE 2015

В этом году компании «РусАэро», VIPPORT/Внуково-3 и «Джет-Порт» будут представлены на выставке EBACE 2015 объединенным стендом

стр. 20



Медицинский PC-12 прилетит в Шереметьево

Санкт-петербургская компания Nesterov Aviation 23 апреля впервые презентует российским клиентам PC-12NG, оборудованный медицинским салоном/модулем немецкой компании Spectrum Aeromed

стр. 21



В Европе бизнес-авиация продолжает падать

WingX Advance: «В первом весеннем месяце 2015 года трафик бизнес-авиации в Европе снизился на 0,6% в годовом исчислении»

стр. 22

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

G500 и G600



Gulfstream

Чем легче – тем дешевле

Федеральная служба по тарифам (ФСТ) предлагает пересмотреть порядок сборов за аэронавигационное обслуживание. Ведомство подготовило соответствующий проект приказа, изменения в котором в основном коснулись самолетов с максимальной взлетной массой (мвм) до 50 т.

Так, сегодня при выполнении международных полетов на ВС массой до 50 т с российских операторов берут 1698,4 руб. Теперь ФСТ предлагает разделить эту группу по дополнительным весовым категориям. За ВС с мвм менее 2 т с операторов будут взимать 335,6 руб., от 2 до 5 т – 525,5 руб., от 5 до 20 т – 978 руб., а от 20 до 50 т – 1700,4 руб. Сборы за самолеты с большей мвм могут быть увеличены в среднем на 3,0 руб.

Те же правила предлагается ввести и для иностранных эксплуатантов, на ВС которых с мвм до 50 т установлен единый тариф в размере 70 долл. В новом проекте на самолеты с мвм до 2 т предлагается ввести тариф 10,6 долл., от 2 до 20 т – 16,3 долл., от 20 до 50 – 70,7 долл. За машины с большей максимальной взлетной массой в случае введения новых правил ино-

странным операторам придется платить в среднем на 1 долл. больше, чем ранее.

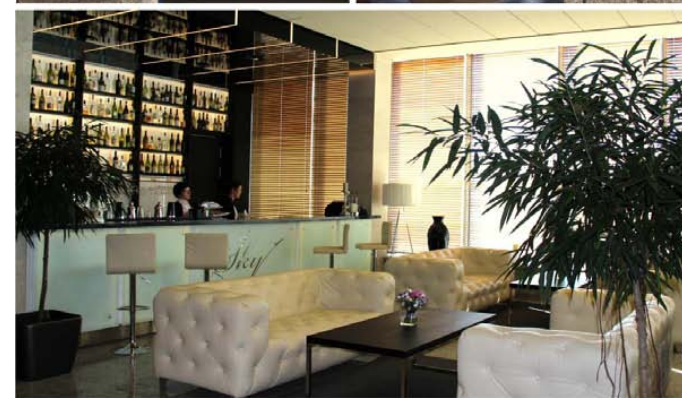
Для авиакомпаний, осуществляющих внутренние перелеты, предлагается ввести разделение на такие же подгруппы. Ранее тарифы рассчитывались для самолетов с мвм до 5 т, от 5 до 20 т и от 20 до 50 т, а ВС с мвм свыше 100 т были объединены в одну подгруппу. Теперь владельцам машин с мвм свыше 200 т придется платить за аэронавигационное обслуживание больше, чем раньше. Для сохраненных подгрупп ставки пересматривать не планируется.

Между тем в проекте приказа отсутствует приложение «Ставки сбора за аэронавигационное обслуживание на местных воздушных линиях и в районах авиационных работ российских пользователей воздушного пространства РФ». В зонах АНО филиалов Госкорпорации по организации воздушного движения (ГК ОрВД) с эксплуатантов сегодня взимается от 18,4 руб./т мвм на час полета, до 20,9 руб.

Источник: АТО



Фото: Дмитрий Петроченко



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

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

«Тяжелый» май

Крупнейший провайдер услуг деловой авиации Universal Weather and Aviation предупреждает о существенном увеличении трафика в мае 2015 года. Пики деловой активности придется на 13-24 мая, когда будет проводиться традиционный Каннский кинофестиваль, и на 21-24 мая в период проведения Гран-при Монако. Провайдер настойчиво советует уже сейчас беспокоиться не только планированием перелета, но и бронированием отелей, организацией трансфера и букированием топлива.

«Если вы планируете посетить любое из этих мероприятий или будете находиться в этот период по собственным делам, настойчиво рекомендуем начать организацию поездки уже сегодня. Слоты и парковки в аэропортах Канны (LFMD) и Ницца (LFMN) «тают» на глазах, а в период с 21 по 26 мая шансов на свободное окно не будет уже через неделю, максимум 10 дней. Мы советуем как можно более четко сформировать пакет всех необходимых услуг на зем-

ле и подготовить пассажиров к возможным задержкам. Также мы ожидаем, что время прохождения пограничных и таможенных формальностей будет увеличено, но в зависимости от конкретного объема трафика. Любые изменения в расписании автоматически аннулируют слот, и будет необходим новый запрос», - прокомментировала BizavNews Изабелл Кантон, отвечающая в Universal Weather and Aviation за Францию.

Для операторов, которые в силу определенных причин не смогли получить паркинг в Каннах или Ницце, в Universal Weather and Aviation рекомендуют аэропорты Ле-Кастелле (LFMQ), Генуя (LIMJ) или Марсель (LFML).

Ожидаемый ежедневный трафик в пиковый период может составить до 180 рейсов. При этом «доминировать» будут бизнес-джеты суперсреднего и ультралегкого классов, включая лайнеры ACJ/BBJ.



Крылья Вашего бизнеса

Центры деловой авиации в Москве и Санкт-Петербурге

Реклама



- 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:
УЛЛАНРДЬ

АВИА ГРУПП
ГРУППА КОМПАНИЙ

АФТН
УУЕЕАХНЬ

8 800 234 10 01

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

К5 Aviation получила полностью оборудованный ACJ319

Как стало известно BizavNews, немецкий оператор К5 Aviation получил полностью оборудованный 19-местный ACJ319 (оборудованный вертикальными законцовками – шарклетами). Как рассказал BizavNews источник в отрасли, новый лайнер, возможно, будет эксплуатироваться в интересах российской Evrgaz Plc. «Зеленый» лайнер с заводским номером 5963 был получен в конце февраля 2014 года. Первый рейс самолет выполнил по маршруту Вонсдрехт – Париж (Ле Бурже).

Если данный самолет будет эксплуатироваться в Evrgaz Plc, то для холдинга это уже третий «серьезный» борт. Сейчас в распоряжении компании один Bombardier Global Express (D-ARKO) и один ACJ319 (D-ALXX).

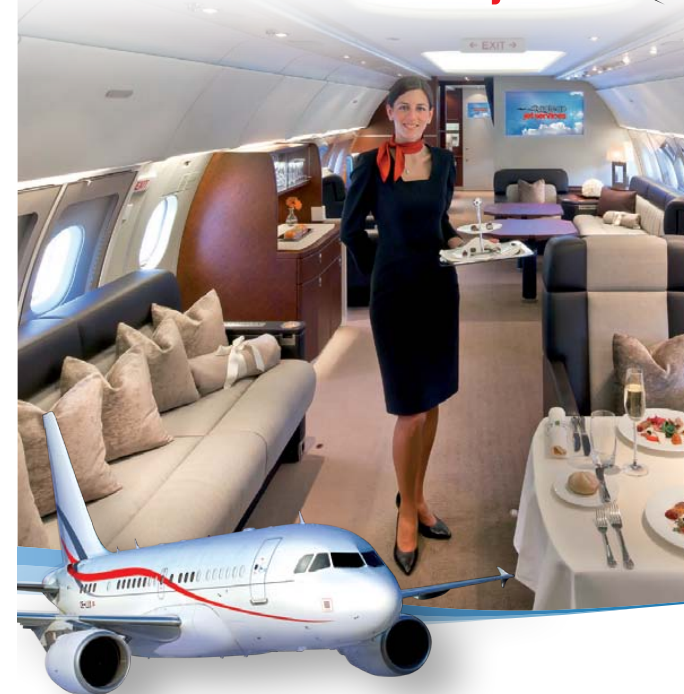
Evrgaz — международная вертикально-интегрированная металлургическая и горнодобывающая компания с активами в Российской Федерации, Украине, США, Канаде, Чехии, Италии, Казахстане и ЮАР. Штаб-квартира находится в Лондоне.

ACJ319 наиболее популярный из линейки узкофюзеляжных лайнеров ACJ318/319/320/321/. В настоящее время заказчикам поставлено 64 самолета этого типа (35 из них в Европе). Модель является бизнес-версией коммерческого самолета A319. В его грузовой отсек устанавливаются дополнительные съемные топливные баки, высота полета увеличивается до 12000 м, дальность — до 12000 км. ACJ319 вмещает от 19 до 50 пассажиров, и по желанию заказчика компоновка может быть изменена на любой вариант.



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

HondaJet летит в мировое турне

Компания Honda Aircraft в конце апреля начнет мировое турне легкого бизнес-джета HondaJet. Тур начнется в Японии и завершится в Европе. Самолет пролетит более 26000 морских миль и побывает в 13 странах, расположенных по маршруту турне.

«Мировое турне HondaJet – дань амбициозному духу компании Honda, которая принесет что-то действительно инновационное в бизнес-авиацию», - говорит президент и генеральный директор Honda Aircraft Митимаса Фудзино. «Мы рады впервые представить HondaJet в Японии и Европе. В рамках этого специального тура мы будем проводить демонстрационные полеты, чтобы поделиться достижениями Honda».

Мировое турне HondaJet официально начнется в Японии. Самолет будет продемонстрирован в нескольких аэропортах, в том числе в аэропорту Нарита. С 25 апреля по 5 мая Honda Aircraft проведет специальные мероприятия, которые будут включать статические показы самолета и демонстрационные полеты.

Из Японии HondaJet направится в Европу на 15-ю ежегодную европейскую выставку деловой авиации (ЕВАСЕ), которая пройдет 19 - 21 мая в Женеве, Швейцария. Впервые HondaJet будет демонстрироваться на статической экспозиции в Женевском международном аэропорту. «Мы рады привезти HondaJet на ЕВАСЕ и продемонстрировать его возможности в Европе», - сказал Фудзино. «У HondaJet есть большие возможности в этом регионе с его скоростью, высокой эффективностью и дальностью, которая соединит большинство крупных городов в Европе и Великобритании».

После ЕВАСЕ компания также планирует провести специальный демонстрационный тур HondaJet по своим европейским дилерам. Показательные полеты будут проведены в крупных городах шести стран – в Швейцарии (Женева), Великобритании (Фарнборо и Бирмингем), Бельгии (Антверпен), Франции (Париж), Германии (Мюнхен, Гамбург и Мёнхен) и Польше (Варшава).



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"

Скоростной вертолет для АОН

Российская компания «Хеливейл», которая является разработчиком и производителем авиационной техники, впервые представит на 8-й Международной выставке вертолетной индустрии свою новинку – скоростной сверхлегкий вертолет «Афалина».

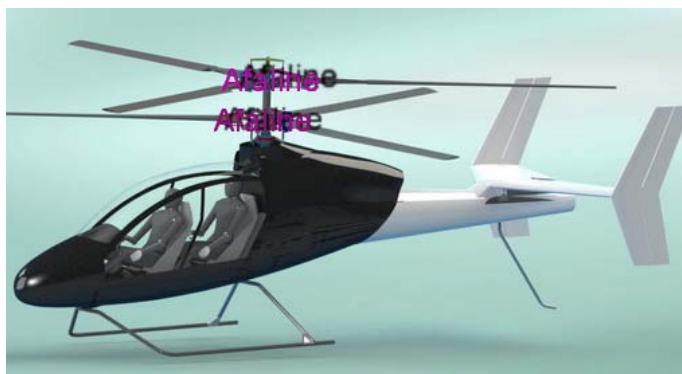
Скоростные вертолеты – незаполненная ниша в области авиастроения. Теоретические предпосылки создания скоростных несущих систем были сформулированы в конце 70-х годов прошлого столетия. Первые реально скоростные образцы вертолетов были опробованы в 80х годах компанией Sikorsky Aircraft. Затем работы в этом направлении были приостановлены и возобновились только в 2006 году. Той же фирмой был создан экспериментальный образец вертолета Sikorsky X2: прототип вертолета соосной схемы с толкающим винтом (на базе S-69). В 2010 году на нем был установлен официальный рекорд скорости для вертолетов. В настоящий момент к теме скоростных вертолетов присоединились европейские вертолетостроительные концерны и российские производители. Учитывая тенденции развития индустрии и запросы растущего отечественного авиационного рынка, компания «Хеливейл» создала скоростной вертолет для авиации

общего назначения (АОН). Главной задачей было обеспечить доступность и определенные скоростные характеристики воздушного судна. При разработке модели применен опыт мирового вертолетостроения, новаторские технические идеи, учтены потребности будущих заказчиков.

«Афалина» – двухместный соосный скоростной вертолет (взлетная масса 495 кг), обладает лучшими в своем классе летно-техническими характеристиками и соответствует современным запросам потребителей. Скоростные возможности (крейсерская скорость 210 км/час, максимальная скорость 250 км/час, дальность полета 600 км) и увеличенный размер кабины обеспечивают дополнительный комфорт в эксплуатации. Отечественное производство и сочетание технических решений значительно оптимизируют стоимость летного часа, что позволяет использовать вертолет для выполнения широкого спектра задач. Это результат творческой деятельности коллектива – людей, фанатично преданных авиации. Всего за 4 года производственное помещение, выросшее с «нуля» на пустыре, превратилось в хорошо оснащенный высокотехнологичный завод по производству и ремонту легких вертолетов.

В ближайшей перспективе компания «Хеливейл» организует серийное производство вертолетов и выведет готовое изделие на внутренний и внешний рынки. Такой вертолет будет полезен для нужд МЧС, санитарной авиации, топливно-энергетических компаний, может быть использован в учебных целях, а также для нужд корпоративных и частных владельцев.

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



21-23 мая
МОСКВА. КРОКУС ЭКСПО



HELIRUSSIA
2015

helirusia.ru

8-я Международная
выставка
вертолетной
индустрии

Landmark Aviation приобрел TWC Aviation

Американский провайдер услуг бизнес-авиации Landmark Aviation юридически оформил сделку по приобретению американского оператора TWC Aviation, которая специализируется на бизнес-чартерах и управлении воздушными судами частных владельцев на протяжении 50 лет. Компании продолжают работать некоторое время сохраняя собственные торговые марки, но уже запущен процесс интеграции и до конца года на рынок выйдет единый бренд. Хотя условия сделки в настоящее время не объявлены, известно, что «выигрывает» TWC Aviation, которая не только сохранит собственный бренд (новое название объединенной компании хранится в тайне), но и «привлечет дополнительные управ-

ленческие и рыночные ресурсы для дальнейшего развития».

В наследство Landmark Aviation достались 25 самолетов, включая Gulfstream G550, Dassault Falcon 2000, Bombardier Global и офисы на территории США, включая в Сан-Хосе, Лос-Анджелесе, Скоттсдейл и Нью-Йорке. В настоящее время Landmark Aviation (штаб-квартира располагается в Хьюстоне) является одним из лидеров на рынке бизнес-авиации Северной Америки. Компания имеет представительства в 51 городе США и Канады и собственные центры FBO и MRO, самые крупные из которых расположены в Майами, Торонто, Чикаго и Сан Антонио. Кроме того, компания располагает десятью FBO в Европе (Париж, Тулуза, Ницца, Бордо, Лион и др.).

В США и Канаде Landmark Aviation является своеобразной «палочкой выручалочкой» для жителей удаленных населенных пунктов. Благодаря широкой сети аэропортов, где базируются самолеты Landmark Aviation, клиенты получают возможность добираться до крупных городов достаточно быстро, при этом стоимость перелета, даже по меркам Соединенных Штатов, весьма привлекательна. Именно в связи с постоянным ростом количества пассажиров компания постоянно модернизирует свой флот легких и средних воздушных судов.

В свою очередь TWC Aviation располагает хорошим парком дальнемагистральных самолетов и прекрасным китайским партнером в лице Sino Jet Management (недавно был приобретен Tsinghua Holdings Industry Investment Fund). При этом выигрывают все участники договора: Sino Jet Management Limited получает в свое распоряжение современные воздушные суда, а TWC Aviation – доступ на внутренний китайский рынок.



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 поставил пятидесятый 400XTi

Компания Nextant Aerospace поставила юбилейный пятидесятый бизнес-джет Nextant 400XTi, который «достался» дубайской компании JetHQ, эксклюзивному агенту по продажам в Саудовской Аравии, ОАЭ, Турции и Ливане (JetHQ занимается продажей, маркетингом и развитием клиентской сети).

Дубайская компания имеет большой опыт продаж воздушных судов крупнейших авиапроизводителей. В разное время ее клиентами были (и остаются) Beechcraft, Hawker, Bombardier, Gulfstream и Agusta. Компания два года подряд удостоивалась престижной награды «Продавец года».

Nextant Aerospace, которая впервые дебютировала в Заливе на выставке Dubai Air Show-2013, активно развивает свой бизнес на Ближнем Востоке. В ноябре 2013 года Nextant Aerospace подписала договор с



Jet Aviation Dubai (входит в холдинг Jet Aviation) по техническому обслуживанию самолетов Nextant в странах Ближнего Востока. По мнению Президента компании Nextant Aerospace Шона МакГью, в настоящее время ближневосточные государства динамично развиваются с непрерывным ростом торговли и ВВП, и наравне с этим растет спрос на бизнес-перевозки, особенно региональные. Но особо хорошие перспективы в этих странах у производителей, предлагающих рынку самолеты для специальных миссий, включая санитарную авиацию, авиатакси, небольшие грузовые самолеты, учебно-тренировочные самолеты и т.д.

В настоящее время Nextant 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, 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. Первый полет турбопропа состоялся в январе 2015 года.

Напомним, что эксклюзивный представитель Nextant Aerospace по продажам в России и СНГ – FortAero (FortAero Baltic Business Aviation Alliance), которая эксплуатирует две машины.

 An advertisement for FortAero featuring a Nextant 400XTi aircraft in flight against a blue sky with clouds. The aircraft is shown from a low angle, flying towards the right. The FortAero logo is in the top right corner, and the website URL is below it. The text 'JET PRIVÉ AU PRIX D'UN HÉLICO' and 'ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА' is prominently displayed in the lower right. The price '400XTi // \$5.5M' is also shown. At the bottom, there is a QR code and contact information for the official representative in the region.

FORTAERO
Baltic Business / Universe in motion
Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XTi // \$5.5M

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



Вертолеты Airbus Helicopters потрудятся в Таджикистане

Компания «ЮТэйр – Вертолетные услуги» (входит в группу «ЮТэйр») и филиал компании BGP Inc., China National Petroleum Corporation приступили к активной фазе работ в рамках соглашения о сотрудничестве на территории Республики Таджикистан. Партнерские обязательства регламентированы до конца 2017 года.

В период реализации совместного проекта легкие многоцелевые вертолеты «ЮТэйр – Вертолетные услуги» Airbus Helicopters H125 (ранее AS350 B3) и AS355 NP выполнят не менее 800 часов вертолетных работ. На крупнейшее в Таджикистане нефтегазовое месторождение Бохтарский СРП вертолет AS350 на внешней подвеске будет перевозить специальное оборудование и портативные буровые установки. Регулярная доставка рабочих бригад и продуктов питания на место добычи нефти будет осуществляться на вертолете AS355, который также может быть использован для экстренной эвакуации персонала в случае возникновения чрезвычайных ситуаций. Для осуществления бесперебойной работы вертолетной техники в условиях горной местности «ЮТэйр – Вертолетные услуги» обеспечит постоянное дежурство двух экипажей и двух технических специалистов.

«Мы рады, что наш портфель заказов пополнился участием в столь масштабном проекте, а среди заказчиков появилась еще одна крупная международная нефтегазовая корпорация China National Petroleum Corporation. Выбор группы «ЮТэйр» и, в частности, «ЮТэйр – Вертолетные услуги» в качестве основного подрядчика авиационных работ в очередной раз подтверждает репутацию компании как одного из мировых лидеров на рынке вертолетных услуг. Надеемся, что наше сотрудничество в рамках проекта станет успешным, а в будущем будет расширяться», – прокомментировал президент «ЮТэйр – Вертолетные услуги» Алексей Виноградов.

«ЮТэйр – Вертолетные услуги» имеет многолетний опыт выполнения широкого спектра авиационных работ, в том числе повышенной сложности, в интересах традиционных заказчиков – крупнейших предприятий нефтегазовой отрасли. Вертолеты авиакомпании выполняют транспортировку крупногабаритных грузов, пассажирские и VIP-перевозки, лесоавиационные и аэровизуальные полеты, транспортные и монтажные работы, облет трубопроводов и линий электропередач, санитарные рейсы и поисково-спасательные работы.



THINK BUSINESS*

Имать 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

R66 получил внешнюю подвеску

Как сообщает «Уральская Вертолетная компания», крюк для крепления внешней подвески на R66 теперь одобрен FAA и EASA. Легко устанавливаемый крюк производства компании DART предназначен для монтажа непосредственно на днище фюзеляжа воздушного судна, обеспечивая безопасность и эффективность при выполнении любых задач. Одобренный Министерством транспорта Канады в 2014 году, крюк для крепления внешней подвески теперь доступен и для эксплуатантов R66 в США и Европе.

Разработанный для монтажа непосредственно на днище фюзеляжа вертолета, основной грузовой крюк вертолета R66 позволяет перевозить на внешней подвеске до 1015 фунтов (~460 кг) груза (кроме людей). Механизм с крючком без замка монтируется в существующем усиленном месте крепления на вертолете. Данный основной грузовой крюк имеет электрический механизм сброса груза, а также резервный ручной механизм для аварийного сброса груза.

Ключевые преимущества:

- Грузоподъемность 1015 фунтов (~460 кг)
- Крюк без замка:
 - исключает возможность отрыва груза
 - совместим с грузовыми петлями самых разных размеров и видов

Механизм внешней подвески легко устанавливается в условиях эксплуатации и имеет межремонтный ресурс 5 лет или 1500 часов. Поставляется вместе с комплектом деталей для монтажа и вспомогательных узлов (трос ручного сброса груза, корпус переключателя для ручки циклического шага, электрический переключатель для ручки циклического шага, электропроводка и необходимые крепежные детали).

Bell разрабатывает Maybach среди вертолетов

Компания Bell Helicopter разрабатывает едва ли не самый роскошный и комфортабельный вертолет в мире, сообщает Daily Mail.

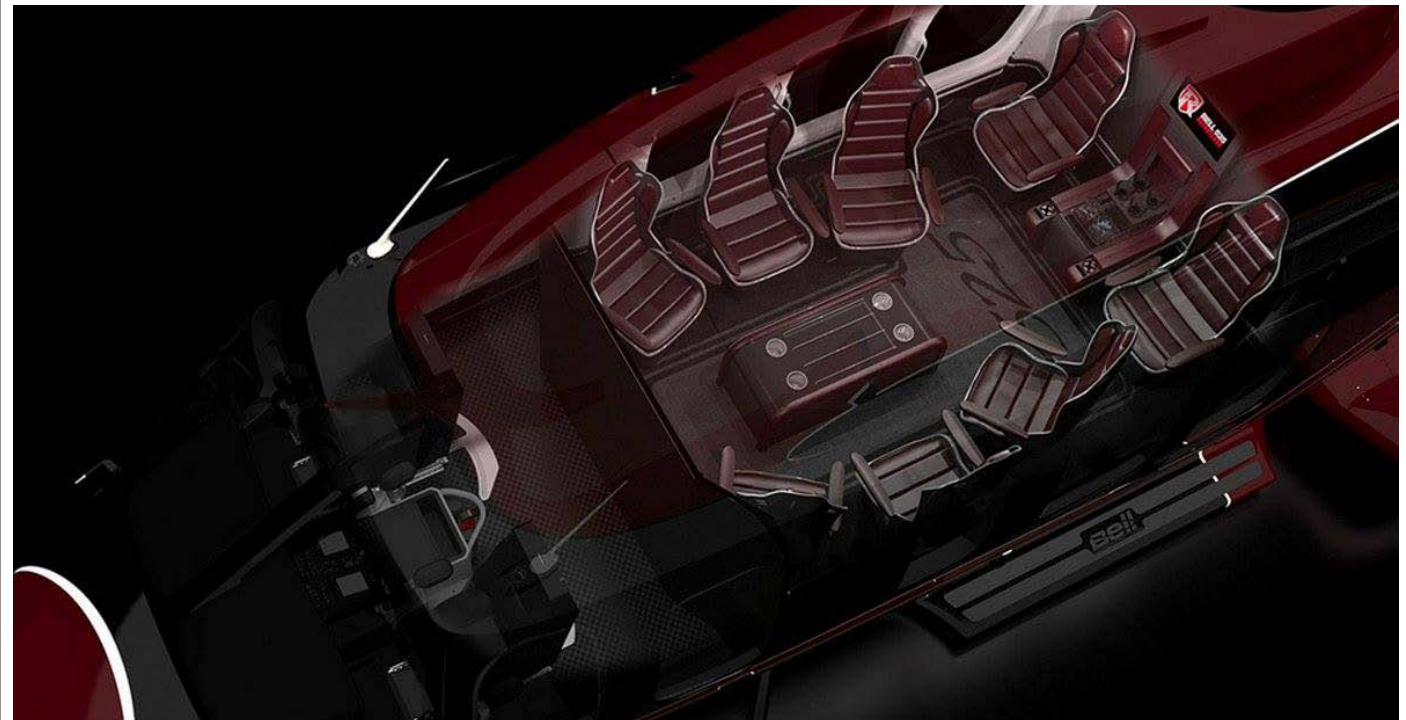
Проект разрабатывается на базе среднего вертолета Bell 525 Relentless и может стать одним из самых роскошных вертолетов с интерьером, сопоставимым по дизайну и качеству с внутренним убранством топовых частных суперджетов.

Его просторный салон будет вмещать полноценную комнату для конференций, оборудованную мини-баром, столом и поворотными креслами. Вся мебель сделана из самых дорогих и качественных материалов. За гламурной внешностью вертолета скрываются его

не менее впечатляющие технические характеристики.

Bell 525 Relentless сможет достигать крейсерской скорости 287 км/час и пролететь 1000 километров пути без дозаправки. Вертолет оборудован новейшей авионикой, которая включает Garmin G5000H и новейший touch screen дисплей, с помощью которого можно одновременно следить за погодой и трафиком.

Разработчики предоставят покупателям возможность выбрать различные конфигурации салона: от классического, строгого интерьера до отделки золотом. В Bell рассчитывают, что новая модель станет популярной у топ-менеджеров нефтегазовой сферы и владельцев крупного бизнеса.



Аэросоюз начал доработку лопастей на Робинсонах

31 марта 2015 года Robinson Helicopter выпустил срочный аварийный бюллетень для R44 – SB89, R66 – SB13 по вопросу доработки хорды лопастей несущего винта. Данным бюллетеням подлежат все вертолеты с лопастями Со16-7, а это значит, что данные бюллетени охватывают практически весь вертолетный парк России.

Учитывая жесткие сроки по ограничению условий эксплуатации (разрешается летать после выпуска бюллетеня не более 10 часов для R66 и 15 часов для R44), технической службой ВК Аэросоюз было принято решение о срочном оповещении всех владельцев вертолетов и о закупке комплектов для выполнения данных бюллетеней.

После детальной проработки технологии проведения работ по запилке острой кромки хорды лопастей



несущего винта, был составлен график выполнения данных работ, с учетом пожеланий заказчиков по минимизации времени простоя ВС на доработке.

Принимая во внимание все пожелания владельцев и мощности АТЦ ВК Аэросоюз, в работу принимаются сразу по два вертолета. Отработка бюллетеня на первых двух вертолетах показала правильность принятого решения. Оно позволяет в течение 2-х суток в строгом соответствии с технологией выполнения бюллетеня проводить работы с высоким качеством и в минимально сжатые сроки. Это позволит выдерживать сроки выполнения бюллетеней в соответствии с требованиями Robinson Helicopter до 31 мая 2015 г. и не допустить простоя вертолетов в режиме ожидания своей очереди.

В настоящее время АТЦ ЗАО ВК Аэросоюз готов к приему R44 и R66 без ограничений. Владелец вертолета может согласовать по телефону удобные для него сроки выполнения бюллетеня, и, с момента прилета ВС в ВЦ Волен, через 2 дня забрать вертолет с выполненным бюллетенем и проверенной балансировкой несущего винта.

На днях инженеры ВЦ Аэросоюз-Яхрома успешно провели облет первых двух вертолетов после выполнения работ. Авиацено-технический центр Аэросоюза планирует выполнять указанные работы каждый день на двух вертолетах, в связи с большим количеством клиентов.

Авиацено-технический центр Аэросоюз сертифицирован Росавиацией и авиапроизводителями. «Аэросоюз» является официальным сервисным центром Robinson Helicopter Company и AgustaWestland. Аэросоюз также выполняет техническое обслуживание вертолетов Airbus Helicopters, Bell и MD.

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.



Цель – Азия

Российские самолеты способны занять треть азиатского рынка бизнес-авиации. Об этом заявил Министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров в рамках визита премьер-министра РФ Дмитрия Медведева во Вьетнам. Согласно оценке аналитиков, потребности рынка Юго-Восточной Азии в самолетах бизнес класса оцениваются в 200-250 машин. По мнению министра, Sukhoi Business Jet (бизнес-версия SSJ 100) способен занять 30% данного рынка.

Министр отметил, что у самолета деловой авиации Sukhoi Business Jet на рынке минимум конкурентов. Так, самые вместительные из летающих сейчас специально спроектированных бизнес-джетов — Gulfstream G650 и Bombardier Global 6000 — проигрывают российскому самолету в объеме салона. Благодаря тому что у SSJ 100 сечение фюзеляжа предусмотрено для установки кресел в компоновке 3+2, салон Sukhoi Business Jet получается просторнее даже по сравнению с некоторыми самолетами деловой авиации, созданными на базе региональных пассажирских самолетов. Компания-производитель «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС) продолжает работу над различными комплектациями самолета деловой авиации Sukhoi Business Jet.

«Подписан договор на поставку трех самолетов бизнес-класса Таиланду. Пассажирская модель SSJ 100 успешно эксплуатируется в ряде стран мира», - отметил Денис Мантуров.

По словам министра, учитывая, что дальнейшее увеличение такого важного показателя бизнес-класса, как объем салона могут обеспечить только самолеты на базе среднемагистральных лайнеров, а Sukhoi Business Jet относится именно к этому классу, спрос на него в регионе Юго-Восточной Азии на ближайшие годы ожидается стабильным.

Airbus покажет ACJ319 на выставке ABACE

На выставке деловой авиации ABACE, которая пройдет в Шанхае с 14 по 16 апреля, Airbus покажет свою самую популярную модель бизнес-джета ACJ319. Оператором самолета является компания Comlux, которая занимается чартерными перевозками VIP класса. Представленный лайнер рассчитан на комфортабельное размещение 19 пассажиров. В самолете есть просторная гостиная/столовая, а также две отдельные комнаты отдыха, располагающиеся в хвостовой секции.



«Мы выявили интересную тенденцию на рынке деловых VIP перевозок: при выборе самолета одним из решающих факторов является размер пассажирского салона. Здесь самолеты ACJ находятся вне конкуренции, предлагая самый широкий и просторный салон в своем классе. Эти лайнеры станут наилучшим решением при перевозке правительственных лиц, сотрудников компании, спортивной команды или членов семьи», – отметил Джон Лихи, коммерческий директор Airbus.

Airbus начал продавать бизнес-джеты более 15 лет назад, тогда как первый заказ от китайской компании был получен 10 лет назад, в 2005 году. В настоящий момент около 20 самолетов ACJ эксплуатируются на территории Континентального Китая, Гонконга и Макао.

Самолеты ACJ задают новые стандарты на рынке деловых авиаперевозок, как с точки зрения пассажирского комфорта, так и с точки зрения операционной эффективности. Именно этим лайнерам в большинстве случаев отдают предпочтения операторы и частные заказчики. Опыт эксплуатации этих лайнеров показал, что клиенты высоко ценят высокий уровень комфорта, увеличенное индивидуальное пространство, а также возможность свободного передвижения на борту. Кроме того, эти самолеты воплощают в себе все самые передовые технологические разработки: ЭДСУ, композитные материалы, улучшенная авионика и системы навигации, оперативная техническая поддержка по всему миру.

Airbus производит самые современные семейства деловых самолетов вместимостью от 19 до более 100 кресел. В общей сложности Airbus продал свыше 170 деловых лайнеров, которые летают на всех континентах, включая Антарктиду.

Некоммерческие полеты упростят

В уведомлении о предлагаемой поправке (NPA), опубликованном во вторник, EASA обращает внимание на «вопросы безопасности, связанные с отсутствием регулирующих эксплуатационных основ для некоммерческих операций, выполняемых держателями сертификата эксплуатанта (АОС) с воздушными судами, перечисленными в эксплуатационных спецификациях», как например, проверка технического состояния, перебазирование или учебно-тренировочные полеты.

Для решения этих вопросов NPA содержит минимальный перечень элементов, которые будут рассмотрены в процессе оценки рисков, когда держатели АОС выполняют операционные процедуры, отличные от тех, которые обычно используются для коммерческих воздушных перевозок.

Комментируя новые требования, EASA сообщает: «Таким образом, держатели свидетельств эксплуатантов получают гибкость в проведении операционных процедур соразмерную с уровнем риска отдельных видов некоммерческих операций». В NPA также указан список некоммерческих рейсов, в котором стандартизированы различные обозначения, используемые в отрасли, для идентификации одних и тех же (или аналогичных) типов полетов. Предлагаемые правила соразмерны относительно типа полета, что выгодно для операторов авиации общего назначения, которые должны получить значительное снижение административных операций и нагрузок.

Агентство принимает комментарии по этому предложению до 30 июня, а окончательное решение планируется принять в третьем квартале 2017 года.

ЕВАА поможет провести СЕРА EXPO

Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) и ассоциация центрально-европейской частной авиации (СЕРА) создали партнерство для развития бизнес-авиации в Центральной и Восточной Европе через обновленное совместное мероприятие: СЕРА EXPO и Региональный форум ЕВАА (СЕРА EXPO and EBAА Regional Forum).

Выставка и конференция СЕРА EXPO, которая традиционно каждый год проходит в Праге, является единственным мероприятием подобного рода. Организаторы мероприятия стремились содействовать росту деловой авиации в Центральной и Восточной Европе и строить мосты между Восточной и Западной Европой. Конференция имела успех с самого момента создания в 2010 году, и в 2014 году вошла в историю, став первым авиационным событием, прошедшем в Пражском Граде и привлечшим рекордное количество делегатов. ЕВАА объединит усилия с СЕРА по организации мероприятия в этом году, которое будет способствовать дальнейшей привлекательности для участников и повышению авторитета



Центральной и Восточной Европы, как ключевого места для развития.

Комментируя информацию о сотрудничестве, главный исполнительный директор ЕВАА Фабио Гамба сказал: «Из-за исторических и культурных соображений, среди прочего, работа ЕВАА по привлечению Центральной и Восточной Европы является более сложной, чем в других частях континента. Это, наряду с растущей важностью этой отрасли в регионе, побудило нас объединиться с компаниями, которые уже хорошо представлены на местном уровне, такие как СЕРА. Мы считаем, что настало время «засучить рукава» и совместить наши сильные стороны, чтобы превратить это весьма успешное мероприятие в событие бизнес-авиации, которое нельзя пропустить».

Председатель СЕРА Роджер Уайт продолжил: «Это соглашение о сотрудничестве между СЕРА и ЕВАА дает основу для роста признания и пропаганды деловой авиации в Центральной и Восточной Европе. За последние пять лет СЕРА EXPO стала жизненно важным форумом для рассмотрения конкретных вопросов, связанных с бизнес-авиацией в этом регионе. Новое название, СЕРА EXPO и Региональный форум ЕВАА, подчеркивает большой размах и планируемое расширение содержания. Я очень взволнован от осознания того, что это означает для будущего роста нашей отрасли в Центральной и Восточной Европе».

Более подробная информация о Форуме, который вновь пройдет в историческом Пражском Граде, будет объявлена в ближайшее время. А на предстоящей европейской выставке бизнес-авиации EBACE 2015 в Женеве будет проведен семинар, сфокусированный на Центральной и Восточной Европе.

TAG Aviation получил шестой G650

Компания TAG Aviation добавила в свой глобальный флот шестой бизнес-джет Gulfstream G650, что делает ее одним из крупнейших операторов самолета этого типа. Самолет внесен в свидетельство эксплуатанта и будет управляться в интересах частного владельца.

«Мы гордимся тем, что управляем одним из самых крупных в мире парков этого революционного и востребованного самолета», - сказал Грэм Уильямсон, президент по управлению ВС и чартерным услугам TAG Aviation Europe. «Мы работаем с международными клиентами, которые ценят наш опыт в области управления самолетами. Наша цель заключается в предоставлении нашим клиентам полного комплекса услуг по покупке и управлению самолетами и определению наиболее технологически продвинутого самолета деловой авиации для потребностей каждого конкретного клиента».

TAG Aviation управляла процессом приобретения G650 от имени владельца. Компания создала уникальный подход по упрощению процесса приобретения и владения самолетом, с уникальным решением под ключ для каждого клиента.

Теперь, с учетом самолетов, находящихся в управлении компании, флот TAG Aviation насчитывает более 120 самолетов (53 собственных), которые базируются в США, Великобритании, Швейцарии, Испании, России, Украине и странах Ближнего Востока, а также Гонконге. До конца этого года TAG Aviation рассчитывает ввести в эксплуатацию еще до 15-ти бизнес-джетов.

Gulfstream G650 один из самых экономичных самолетов, и при этом может летать почти со скоростью звука. Он имеет дальность полета 7000 миль.

Первый G280 отправился в Турцию

Как стало известно BizavNews, в Турции началась эксплуатация первого бизнес-джета Gulfstream G280. Новый самолет принадлежит стамбульскому оператору Korfez Havacilik. G280, наряду с Gulfstream G550, Gulfstream G450 и вертолетом Bell 407, доступен для чартера и базируется в стамбульском Istanbul Ataturk Airport.

Korfez Havacilik имеет собственный ангар и предлагает услуги по организации чартерных рейсов, включая авиатакси на самолете DHC 6-400 Twin Otter, оснащенный поплавками. Для постоянных клиентов Korfez Havacilik предлагает блоки-часы по фиксированным тарифам (25, 50 и 100 часов), которые действуют в течение года со дня приобретения.

С начала поставок новых G280 в ноябре 2012 года производитель передал клиентам более 50 машин. В феврале 2015 года в Gulfstream Aerospace заявили об увеличении производства «зеленых» среднеразмер-

ных бизнес-джетов почти на треть. Сейчас слот на поставку нового G280 – 1 квартал 2016 года.

Согласно утверждению Gulfstream Aerospace, у самолета G280 самый большой размер салона в своем классе, а также самая высокая скорость. На данный момент в копилке бизнес-джета 22 рекорда скорости между парами городов. Дальность полета G280 на скорости 0,8М составляет 3600 морских миль (6667 км). Самолет сможет подниматься в воздух с ВПП длиной 4750 футов (1448 км), а это на 1300 футов меньше, чем требуется его предшественнику – G200.

Просторный салон G280 может разместить до десяти пассажиров в двух зонах. Большая бортовая кухня и доступ к багажному отделению во время рейса позволяют обеспечить пассажирам наивысший уровень комфорта. Первый G280 был поставлен в ноябре 2012 года компании Cummings Inc.



Фото: Дмитрий Петроченко

Юбилейный Phenom «Made in USA»

Подразделение по производству бизнес-джетов бразильского авиапроизводителя Embraer – Embraer Executive Jets – отмечает важную веху в своей «американской» истории. Клиенту передан юбилейный, сотый самолет, произведенный на американском заводе в Мельбурне (на базе международного аэропорта Мельбурн производитель работает по двум основным направлениям: производство самолетов и обслуживание заказчиков).

Американское производство Embraer было запущено в 2001 году. В декабре того же года заказчику был передан первый Phenom 100, а история старшего собрата Phenom 300 началась в августе 2012 года и спустя четыре месяца клиент получил первую машину. Юбилейный самолет, которым оказался Phenom 300, в торжественной обстановке получил давний клиент Embraer – американская компания NetJets. Эксплуатироваться воздушное судно будет в Старом Свете, в NetJets Europe.

Партнерские отношения NetJets и Embraer начались в октябре 2010 года, когда было подписано первое соглашение о твердом заказе на 50 Phenom 300 и опционе на 75 аналогичных машин. Тогда сумма сделки, по мнению экспертов, превысила \$ 1 млрд. В декабре 2014 года NetJets сообщила о размещении твердого заказа на десять самолетов Embraer Phenom 300 Signature Series. Каталожная стоимость новых бизнес-джетов составляет \$89,55 млн. По состоянию на 1 апреля 2015 года компания эксплуатирует более 40 машин (включая NetJets Europe).

Вице-президент NetJets Чак Сума весьма доволен эксплуатацией Phenom 300, считая их бестселлерами в воздушном парке. Phenom 300 компании NetJets поставляется в эксклюзивной компоновке Signature Series.

Pilatus отчитался за 2014 год

Швейцарский авиапроизводитель Pilatus Aircraft подвел финансовые и производственные итоги 2014 года. Согласно данным компании, выручка от реализации составила CHF 1,174 млрд, что является абсолютным рекордом для производителя. Увеличение по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составляет 16%. Операционная прибыль Pilatus Aircraft увеличилась на 30% до CHF 200 млн. В течении отчетного года компания поставила клиентам 127 самолетов, что на 15 машин больше, нежели чем в 2013 году. Распределения по сегментам почти одинаково: 50% самолетов было получено гражданскими заказчиками, другая половина – военные контракты.

Наибольшее количество поставок в гражданском секторе пришлось на США (50 турбовинтовых самолетов PC-12NG), а всего клиенты получили 66 машин. Также было поставлено 10 самолетов PC-6, против четырех в 2013 году.

Сейчас швейцарский авиапроизводитель полностью сфокусировался на своем новом проекте PC-24, который был представлен широкой публике в мае 2013 года на выставке EBACE-2013. В настоящее время Pilatus Aircraft имеет 84 заказа на новый PC-24. Это план компании на первые три года производства самолета, то есть все слоты на поставку PC-24, запланированные между началом поставок в 2017 году и до конца 2019, были проданы. В Pilatus приняли сознательное решение не принимать заказы на поставку в 2020 и позднее, предпочитая подождать развития ситуации на рынке. После того как самолет будет сертифицирован, компания объявит планы открытия слотов на поставку PC-24 после 2020 года.

Напомним, что в начале февраля 2015 года компания Nesterov Aviation назначена авторизованным центром Pilatus Aircraft по продажам турбовинтовых самолетов PC-12 на территории России.



Textron Aviation доволен СП в Китае

Компания Textron Aviation объявила результаты работы совместного предприятия с China Aviation Industry General Aircraft Company. По данным производителя, в прошлом году китайские заказчики получили 11 турбовинтовых Grand Caravan и пять бизнес-джетов Citation XLS+. По словам старшего вице-президента Textron Aviation по развитию бизнеса в Китае Билла Шульца, это только начало большой и плодотворной работы партнеров в Китае. В будущем партнеры планируют существенно увеличить выпуск воздушных судов, добавив в портфолио новые модели. Впрочем, детальной информации на этот счет пока нет.

Напомним, что в рамках совместного предприятия Cessna Aircraft поставляет основные компоненты самолетов, а окончательная сборка осуществляется на производственных мощностях в городе CAIGA в Чжухай. «Новая компания также занимается покраской воздушных судов, установкой интерьеров, наладкой дополнительного оборудования, летными испытаниями перед передачей заказчику и доставкой самолетов Citation XLS+. Первоначально сборка бизнес-джетов будет осуществляться исключительно для китайских клиентов, однако в будущем география продаж, возможно, увеличится», - комментируют представители компаний.

Совместное предприятие управляется членами совета от Cessna и CAIGA. В соответствии с договором, Cessna назначает генерального менеджера, а CAIGA – заместителя генерального директора компании.

Всего в Китае сейчас эксплуатируется более 50 самолетов семейства Citation и 80 турбовинтовых Grand Caravan.

Comlux America построит универсальный ангар

Comlux America, дочерняя компания Comlux Aviation Group, приступила к строительству на территории собственного комплекса в Индианаполисе очередного ангара. Ввод его в строй позволит компании одновременно вести работы как на узкофюзеляжных, так и на широкофюзеляжных самолетах. Предполагается, что новый объект будет введен в эксплуатацию уже в четвертом квартале 2015 года, а центр ТОиР Comlux America станет крупнейшим в мире с общей площадью в 14600 кв.м.

Строительство нового ангара осуществляется в соответствии с проектом по расширению производственных мощностей центра комплектации в Индианаполисе и добавлением в портфолио новых типов воздушных судов. По словам генерального директора Comlux the Aviation Group Ричарда Гаона, чтобы поддержать рост компании в этом сегменте рынка, уже в 2015-17 гг. необходимо будет удвоить ангарные площа-

ди. На данный момент компания рассматривает возможности расширения в аэропорту Индианаполиса или в других крупных городах США.

Последний введенный в эксплуатацию объект компании – новый ангар общей площадью 12000 кв.м., который полностью интегрирован с другими объектами комплекса и позволяет вместить до четырех самолетов класса BBJ и ACJ (ангар оборудован для проведения работ по комплектации интерьеров и оказания услуг ТОиР (Part 145)).

Comlux America – один из крупнейших центров комплектации в мире. Под одной крышей в центре расположились дизайн-студия, специализированные магазины, где клиент сможет выбрать для своего лайнера необходимые материалы, офисные помещения и производственные мощности, включая несколько ангара для обслуживания самолетов.



Мэр Индианаполиса Грег Баллард, нынешний президент Университета Пердью и бывший губернатор штата Индиана Митч Дэниелс, председатель Kite Realty Эл Кэйт, министр торговли Виктор Смит и генеральный директор Comlux America Скотт Майер

Удачный март для Bombardier

Март оказался немного более удачным для канадского производителя Bombardier, чем предыдущие месяцы. За первый весенний месяц Bombardier поставил 19 бизнес-джетов, против десяти в январе и десяти в феврале 2015 года. Январь, февраль и март – традиционно «мертвые» месяцы для производителей, в отличие от последнего квартала года и особенно декабря. Тот же Bombardier в последний месяц прошлого года поставил заказчикам 33 бизнес-джета (без учета семейства Learjet).

В третьем месяце 2015 года клиенты получили по три самолета Global 5000 и Global 6000. Три самолета отправились американским заказчикам, один в Швецию и Италию, и один бизнес-джет зарегистрирован на острове Мэн.

За этот период также было поставлено три Challenger 605 (Мальта, США и один борт зарегистрирован на Бермудах) и 10 Challenger 350 (пять самолетов пополнили парк VistaJet, четыре передала заказчикам из США, один – из Австрии).

Традиционно данные по мартовским поставкам самолетов семейства Learjet поступают позже, в конце апреля.

В прошлом году производитель поставил 290 самолетов, включая 204 бизнес-джета, 84 коммерческих самолета и два самолета-амфибии. Эти результаты представляют собой рост на 22% по сравнению с поставками 2013 года: 238 самолетов (180 бизнес-джетов, 55 коммерческих и три самолета-амфибии).

Китайские владельцы на перепутье

На фоне нестабильности внутреннего китайского рынка крупнейшая китайская лизинговая компания Minsheng Financial Leasing Corporation готова пересмотреть приоритеты своего бизнеса в пользу зарубежных клиентов. Такой вывод сделали аналитики Corporate Jet Investor. Несмотря на то, что в настоящее время Minsheng Financial Leasing Corporation «обслуживает» почти 100 сделок по бизнес-джетам (в разной степени реализации), эксперты компании сталкиваются с большим количеством отказов или переносом сроков поставки самолетов.

Виной всему – множество факторов, которые нельзя назвать благоприятными для развития отрасли. Прежде всего, речь идет о медленно продвигающейся реформе по либерализации воздушного пространства, о пробуксовке в инфраструктурных проектах и об антикоррупционном законе, принятом в середине прошлого года, который серьезно активизировал вторичный рынок (рост 10%). Клиенты, принявшие решение о покупке новой техники в начале 2014 года, в замешательстве. С одной стороны, приобретение бизнес-джета не просто личная прихоть, но и отчасти имиджевая составляющая многих бизнесменов, но с другой – страх «наказания», который все чаще пересиливает желание летать с комфортом.

Тем не менее, с точки зрения провозных мощностей проблем в Китае нет, и яркое тому подтверждение – ряд крупных объединений бизнес-операторов с достаточно серьезным аккумулярованием воздушного парка. Именно Minsheng Financial Leasing Corporation стала пионером в укреплении активов, вначале создав собственного оператора Minsheng International Jet, а затем скупив несколько крупных авиакомпаний, включая Business Aviation Asia.

Однако этого недостаточно в условиях тех «объемов», к которым привыкли в компании. Все чаще в Minsheng Financial Leasing Corporation обращают внимание на зарубежных покупателей, однако пока прорыва в этом направлении не наблюдается. Соседние рынки менее развиты и отчасти уже «укомплектованы» как личным, так и корпоративным парками.

На апрельской выставке ABACE-2015 Minsheng Financial Leasing Corporation попытается сформулировать видение своего присутствия за пределами Поднебесной, обещая удивить клиентов принципиально новой маркетинговой политикой. Имея в портфеле заказы на десятки новых воздушных судов, депозитные счета большей части которых уже оплачены, компания обещает в корне поменять условия покупки и формы владения. Скорее всего, Minsheng Financial Leasing Corporation сделает ставку на серьезную работу с крупными международными управляющими компаниями, которые могут хоть как-то «обезопасить» китайских владельцев.

За прошлый год количество СП с китайским капиталом значительно выросло, что свидетельствует о желании бизнесменов не просто развивать собственный бизнес вне страны, но и отчасти немного «обезопасить» капитал. В Minsheng Financial Leasing Corporation уже говорят о явном интересе клиентов к зарубежным реестрам. Как только началась работа по «мониторингу новых идей», удалось заключить несколько сделок с клиентами, пожелавшими зарегистрировать свои воздушные суда в реестрах США и Бермудских островов. Но все китайцы без исключения зациклены на вопросах безопасности полетов, и только крупные игроки на рынке aircraft management могут удовлетворить все требования клиентов, что даст им неоспоримо очень сильный, перспективный и объемный рынок в будущем.

Бизнес-джетам в Стамбуле придется «ужаться»

Начиная с мая 2015 года во втором по величине аэропорте Стамбула – Sabiha Gokcen Airport – начинается реконструкция взлетно-посадочной полосы, которая существенно повлияет на бизнес-трафик в городе.

Официально работы по ремонту ВПП должны начаться в мае и закончиться в сентябре, однако эксперты скептически относятся к данным заявлениям, считая, что работы затянутся как минимум на полгода. Ограничения будут действовать в рабочие дни, когда аэропорт будет полностью закрыт для приема и выпуска всех воздушных судов в ночное время.

За последние два года деловой трафик в Sabiha Gokcen Airport существенно вырос. Если еще в 2012 году доля бизнес-рейсов аэропорта составляла не более 25% от общего трафика Стамбула, то в последнее время

Sabiha Gokcen Airport и Istanbul International Airport практически «уровнялись» по количеству обслуживаемых рейсов.

И этому есть объяснение. Sabiha International расположен в азиатской части Стамбула, где как раз и сосредоточено большое количество деловых центров, свободных экономических зон и элитной недвижимости. Кроме этого, неидеальная транспортная инфраструктура города делает Sabiha Gokcen Airport весьма популярным у пользователей услуг деловой авиации, рассказали BizavNews в Gozen Air Service (крупнейший провайдер услуг деловой авиации в Турции).

Что же касается Istanbul International Airport, то аэропорт также работает на пределах возможностей,

обслуживая максимальное количество рейсов, и с наступлением летнего сезона ситуация может обостриться. Сейчас Istanbul Ataturk переживает масштабную реконструкцию аэродромной инфраструктуры, которая наложила определенный отпечаток и на полеты бизнес-джетов.

Но даже несмотря на явные неудобства для бизнес-операторов, количество слотов в Sabiha Gokcen Airport и Istanbul International Airport увеличено не будет в связи с быстро растущим трафиком линейной авиации.

Впрочем, все чаще операторы обращают свой взгляд и на третий стамбульский аэропорт Tekirdağ Çorlu Airport, расположенный в 120 км от центра Стамбула и имеющий скоростное шоссе, позволяющее добираться до города менее чем за полтора часа. «В аэропорту нет особых «прелестей» для бизнес-путешественников, отсутствует специализированный терминал и все пассажиры проходят предполетные формальности в едином потоке. Но это очень хорошая альтернатива перегруженному Istanbul International Airport. И те отзывы, которые мы получаем от клиентов, вдохновляют нас. Все процедуры проходят очень быстро, а также в аэропорту отсутствуют слоты и ограничения на паркинг воздушных судов. Несмотря на то, что расстояние до центра Стамбула на первый взгляд кажется весьма внушительным – это обманчиво. Прекрасная дорога, отсутствие пробок делают аэропорт в будущем весьма привлекательным для пассажиров, особенно принимая во внимание автомобильную ситуацию в городе в целом», – комментируют в Gozen.



Фото: Дмитрий Петроченко

продолжение ►

За первый квартал 2015 года Gozen Air Service обслужил в турецких аэропортах чуть больше 900 рейсов, что примерно соответствует прошлогодним показателям. Первые три месяца года – традиционно низкие по активности среди операторов, но с наступлением высокого летнего сезона картина меняется и аэропорт в определенные дни обслуживает до 100 рейсов.

На долю Gozen Air Service приходится до 75% всех рейсов деловой авиации. Согласно данным компании, в 2014 году удалось обслужить чуть более 6000 рейсов, что в процентном соотношении дало увеличение на 15% по сравнению с 2013 годом.

Существенных инфраструктурных инвестиций в текущем году Gozen Air Service не планирует, так как обладает достаточным количеством объектов, необходимых для обеспечения рейсов любой сложности и

на любых типах воздушных судов. Однако основные надежды компания связывает с новым аэропортом, который откроется в 2017 году в 40 километрах к северу от Стамбула. С пассажиропотоком в 150 млн. пассажиров он станет крупнейшим в Европе (шесть взлетно-посадочных полос, два пассажирских терминала, грузовой комплекс, зарезервировано место под бизнес-авиацию и выставочный комплекс). Уже сейчас компания резервирует для собственных нужд участки земли для строительства инфраструктуры с нуля. По турецкому законодательству арендный договор заключается сроком всего на пять лет с последующей пролонгацией, что весьма рискованно для инвестиций в серьезные проекты. Механизм же компенсаций при расторжении арендного договора еще более сложен, как по процедуре, так и по времени. Поэтому компания, инвестирующая «длинные» деньги, должна учитывать этот факт.

Напомним, что на территории аэропорта Ataturk расположен единственный терминал для бизнес-пассажиров, который используют все операторы. Это связано с особенностями турецкого законодательства, согласно которому функции иммиграционных и таможенных служб не могут быть отданы на аутсорсинг – это государственные функции. Строить же FBO ради FBO в Турции не хотят, и поэтому пассажиры обслуживаются в весьма скромном, но очень комфортном терминале. В среднем время прохождения всех процедур занимает не более 15 минут, после чего пассажиры отправляются на борт самолета. Здесь все рядом – перрон, рассчитанный на одновременное нахождение 60 самолетов различной вместимости, имеет собственные рулежные дорожки. Хотя время руления в связи с трафиком может достигать 20-25 минут.



Фото: Дмитрий Петроченко

Единым фронтом на EBACE 2015

С 19 по 21 мая 2013 года в Женеве (Швейцария) пройдет юбилейная пятнадцатая ежегодная конференция и выставка «European Business Aviation Convention & Exhibition 2013». Конгресс и выставка являются важнейшим международным событием и ежегодным местом встречи профессионалов европейского сообщества деловой авиации. Выставка объединяет лидеров бизнеса, правительственных чиновников, производителей и их клиентов, операторов и брокеров, управляющих бизнес-терминалами и журналистов, функционеров лидирующих авиационных организаций Европы и Америки.

В этом году компании «РусАэро», VIPPORT/Внуково-3 и «ДжетПорт» будут представлены на выставке объединенным стендом. «РусАэро» – единственная компания в России, которая принимает участие в EBACE с момента ее открытия, с 2001 года.

«Основной задачей любой компании на любой отраслевой выставке является поддержание имиджа, общение с постоянными клиентами, обсуждение производственных вопросов и вопросов развития, а также заключение новых сделок и поиск новых контактов. Главным преимуществом выставки EBACE является концентрация на вопросах и проблемах бизнес-авиации, поэтому ежегодное участие в ней является для наших компаний очень актуальным. Мероприятие проводится в течение трех дней и собирает большое количество участников, среди которых можно найти компании-производители, обслуживающие компании, компании-операторы, представителей аэропортов и многие другие компании, так или иначе связанные с бизнес-авиацией», – прокомментировали BizavNews участники выставки.

Организаторами выставки EBACE являются Европейская ассоциация деловой авиации (ЕБАА) и Нацио-

нальная ассоциация деловой авиации США (НБАА). Выставка проходит в женевском выставочном комплексе Geneva Palexpo в течение 3 дней и собирает, помимо европейцев, посетителей из Африки, Азии, Ближнего Востока и Северной Америки. Во время конференции пройдут форумы, панельные дискуссии, мероприятия по нетворкингу. В мероприятии примут участие представители аэропортов, производители сегмента бизнес-авиации, поставщики оборудования, операторы ТОиР.

В прошлом году на выставке присутствовали 499 экспонентов, что на 8% больше по сравнению с 2012 годом, наряду с ростом на 4% выставочной площади. И в то время как на статической экспозиции было выставлено такое же количество самолетов (56), как в 2012 году, прошлогоднее мероприятие привлекло

более крупные самолеты, которые бросили вызов организаторам шоу в вопросе их размещения. «Справедливо сказать, что эти цифры являются свидетельством того доверия, которое оказывает отрасль будущему развитию», – комментирует генеральный директор ЕБАА Фабио Гамба.

Эд Болен, президент и генеральный директор НБАА, также отмечает запуск в преддверии европейской выставки новых продуктов от Gulfstream, Bombardier, Pilatus Aircraft, Nextant и Dassault. «Я думаю, тот факт, что у нас есть новости о новых продуктах, является чрезвычайно важным признаком силы отрасли», – сказал он. «Это говорит о том, что даже в самые тяжелые дни бизнес-авиация верит в перспективы и ожидает возврата своих инвестиций в будущем». Болен также отметил укрепление экономики и ее историческую корреляцию с восстановлением отрасли.



Медицинский PC-12NG прилетит в Шереметьево

Санкт-петербургская компания Nesterov Aviation, авторизованный центр швейцарского авиапроизводителя Pilatus Aircraft по продажам турбовинтовых самолетов PC-12 на территории России, 23 апреля впервые презентует российским клиентам PC-12NG, оборудованный медицинским салоном/модулем немецкой компании Spectrum Aeromed. Мероприятие состоится в московском аэропорту Шереметьево на территории Центра Бизнес Авиации «АвиаГрупп». Данная версия популярного турбопропа позволяет разместить двух пациентов и двух врачей, с необходимым медицинским оборудованием. По оценке Nesterov Aviation, в

ближайшие три года емкость отечественного рынка таких самолетов оценивается в 8-10 машин.

Как отмечает Генеральный директор Nesterov Aviation Евгений Окладников, Pilatus PC-12NG 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, включая медицинскую эвакуацию. 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.

Еще одним бесспорным аргументом в пользу медицинского PC-12 является наличие грузовой двери и специальных механизмов для погрузки и выгрузки пациентов, на которые уходит не более 10 минут, в отличие от классических джетов (в зависимости от типа, это время составляет до получаса). Поэтому даже теряя в крейсерской скорости, медицинский PC-12 с лихвой компенсирует время, за счет более быстрой подготовки к рейсу.

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 и эксплуатирующее 10 машин (четыре PC-12/45, три PC-12/47 и три PC-12/47E).

Сейчас в мире «трудятся» 89 самолетов PC-12NG, оборудованные медицинскими модулями (флот базируется в США, Канаде, Австралии, Южной Африке, Бразилии). Среди эксплуатантов The Royal Flying Doctor Service (Австралия), Red Cross Air Mercy Service (Южная Африка), Native American Air Services (США), Air Methods Corporation (США), St. Charles Medical Center (США), Ornge (Канада). Самый крупный оператор – The Royal Flying Doctor Service – работает на 35 самолетах и имеет более 313000 летных часов и более 320000 посадок. The Royal Flying Doctor совершает регулярные полеты в малонаселенные районы пустыни, удаленные пункты, полеты в ночное время суток, а также совершает посадки на расчищенные дороги общего пользования.



В Европе бизнес-авиация продолжает падать

Консалтинговое агентство WingX Advance выпустило отчет об активности европейской бизнес-авиации в марте 2015 года. В первом весеннем месяце 2015 года трафик в Европе в годовом исчислении снизился на 0,6%. В общей сложности в марте текущего года было выполнено 63917 рейсов бизнес-авиации (в феврале 2015 года – 51075 полетов). Мартовские результаты несколько улучшили негативную тенденцию, наблюдавшуюся в предыдущие месяцы. Также данные указывает на небольшой рост в годовом исчислении чартерных рейсов.

В марте 2015 года наблюдался рост активности бизнес-авиации в Западной Европе, при этом высокие показатели зафиксированы во Франции, Великобритании и Испании, что несколько компенсировалось снижением в Швейцарии, Германии и Италии. По-прежнему продолжает падать трафик из Украины и России, что негативно влияет на рынок Восточной Европы.

По данным WINGX, на некоторых рынках возвращается чартерная активность: коммерческие бизнес-рейсы во Франции выросли на 13%, в Испании – на 9%, а в Великобритании – на 15%. Большая часть роста во Франции пришлась в трафик поршневого двигателя, в то время как в Великобритании и Испании больше всего в этом сегменте выросли полеты бизнес-джетов.

Противостояние с Россией объясняет 35%-ное падение рейсов из Европы в страны СНГ в первом квартале. Также наблюдается неустойчивый бизнес-трафик из Ближнего Востока, что происходит на фоне региональной неопределенности и сдерживает рынок бизнес-авиации Турции.

Трансатлантические рейсы в марте снова показали рост, в основном за счет трафика США. Полеты между

Европой и Африкой также находятся в сильном восходящем тренде. В то же время трафик в/из Китая в этом году продолжает замедляться.

Сегмент ультрадальных бизнес-джетов в марте месяце сильно вырос. Даже в полетах длительностью 1,5 часа или меньше, которые составляют половину всей активности, дальнобойные самолеты увеличили трафик на 7%. Для сравнения, в подобных полетах трафик суперлегких бизнес-джетов снизился на 5%.

Типом воздушного судна с наибольшим ростом в годовом исчислении в чартерной деятельности стал Challenger 300. А единственной маркой самолетов, которые показали рост в коммерческих и частных полетах, стал Embraer, при этом количество рейсов на Phenom 100 увеличилось на 23% в годовом исчислении.

Аэропорты с наибольшим ростом в марте 2015 года были сгруппированы в Великобритании и на юге

Франции, а особенно выделился Фарнборо. В то же время аэропорт Ниццы стал исключением, потеряв значительную часть активности. Снижение в швейцарских аэропортах эксперты агентства связывают с падением на российском рынке.

Управляющий директор WingX Ричард Кое комментирует: «В то время как возрождение чартерной деятельности во Франции, Великобритании и Испании является обнадеживающим признаком, общая картина в первом квартале показывает удручающие 5% падения по сравнению с прошлым. Верхний сегмент рынка пока держится, несмотря на провал рейсов из стран СНГ. Также больше летает сегмент легких джетов и, несомненно, таким самолетам необходимо держать цены очень низкими, чтобы конкурировать с VLJ и турбовинтовыми самолетами, которые занимают все большую долю восстанавливающего спроса».

[WINGX Business Aviation Monitor](#)



Фото: Виталий Трубников