



Вот и завершился очередной год, первый год нового десятилетия XXI века. Каким был этот период? Для кого-то этот год оказался удачным, для кого-то нет. Но это был очень интересный год. И наша бизнес-авиация смогла пройти через все уготованные испытания.

Нас не испугали ни кризис, ни его «призрак». Положительная динамика роста перевозок в сегменте деловой авиации внушает определенную уверенность в стабильной ситуации на рынке в будущем. Подтверждением этих слов можно считать большой поток информационных материалов, подготовленных нашей компанией и представленных на Ваш суд, дорогие наши читатели. Мы старались быть оперативными, объективными и конечно же толерантными. Безусловно, мы учтем все Ваши замечания и пожелания и в следующем году постараемся превратить наш продукт в действительно востребованный инструмент для ведения Вашего бизнеса.

Нам не удастся оставить в прошлом все проблемы, с которыми мы сталкивались в предыдущие годы. Но трудности только закаляют авиаторов: в новом десятилетии мы сможем достичь большего. BizavNews все эти годы старался быть на передовой, помогая Вам составить объективную картину происходящего в отрасли. В этом, первом выпуске BizavWeek 2012 года, мы вспоминаем события прошлого 2011 г.

А наступивший 2012 год пусть принесет Вам исполнение желаний и самых смелых замыслов!



Российский рынок в 2011 году

Аэропортовая инфраструктура – кризис не помеха.
Авиакомпании и брокеры – рынком правит стагнация.
Законодательство – медленные шаги вперед.

стр. 2 - 5



Противоречивый 2011 год

2011 год стал довольно противоречивым для мировых производителей бизнес-джетов - производители топ-сегмента рапортуют о росте портфеля заказов, а средний и легкий сегменты продолжают пребывать в «коматозном» состоянии.

стр. 6



Производители в 2011 году

Airbus Corporate Jets, Boeing Business Jets, Bombardier Aerospace, Cessna Aircraft, Dassault Falcon, Embraer Executive Jets, Gulfstream Aerospace, Hawker Beechcraft, Гражданские самолеты Сухого и сегмент VLJ

стр. 7 - 13



Avinode Business Intelligence Newsletter

Еженедельный обзор Avinode состояния европейского рынка деловой авиации. На этой неделе:

индекс спроса: -36,6%; индекс стоимости: +0,84

стр. 14

Принципиально новый G650



Быстрее всех, дальше всех,
вместительнее всех

Gulfstream®
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

Аэропортовая инфраструктура – кризис не помеха

Подводя итоги уходящего года, стоит особо отметить тот факт, что, несмотря на нервную атмосферу, царящую в обществе, а особенно в финансовых кулуарах, российские аэропорты, работающие в сегменте бизнес-перевозок, чувствовали себя весьма комфортно. Об этом говорят и цифры. Практически все московские аэропорты заканчивают год с заметным увеличением трафика. А многих из них можно поздравить и с «прибавлением в семействе», кого-то с полноценным терминалом, а кого-то с большой проделанной работой по модернизации аэродромной инфраструктуры.

2011 год выдался богатым на сообщения о начале строительства (на той или иной стадии) аэропортовых комплексов, обслуживающих бизнес авиацию. Со страниц изданий не сходили названия аэропортов Кубинки, Иваново, Шереметьево. И в итоге мы наблюдаем весьма приятную картину: открытие терминала «А» в Шереметьево, анонсирование проекта Ocean Sky в Иваново (пожалуй первый проект в отечественной бизнес авиации, когда вложенные инвестиции принесут дивиденды не только инвестору), первые практические шаги по началу работ в Кубинке (первая очередь стоимостью 6,5 млрд руб. должна заработать до конца 2012 г.). Отдельно можно отметить и определенные изменения в политике аэропорта Остафьево в отношении развития бизнес-перевозок. Аэропорт Остафьево в 2011 году стал более открытым для полетов джетов. Об этом говорит и вполне позитивная статистика увеличения трафика полетов через «газпромковский» порт, и если в ближайшее время решится главная проблема аэропорта – транспортная доступность, Остафьево

сможет активно поучаствовать в ралли за пальму первенства среди московских аэропортов. Инфраструктура аэропорта вполне позволяет быть ему конкурентоспособным по многим позициям.

Не отстает от своих коллег и северная столица. Уже в следующем году по наследству операторам достанется терминал «Пулково 2», который превратят в полноценный комплекс деловой авиации. А в настоящее время питерские коллеги также констатируют факт заметного увеличения полетов через Санкт-Петербург.

Однако печально, что все проекты реализуются практически только в двух столицах. Среди региональных же аэропортов значительно укрепил свои позиции самарский Курумоч. Автономный терминал «Центр бизнес-авиации» увеличил количество обслуживаемых пассажиров и воздушных судов почти на треть, по сравнению с 2010 годом. Остальным же аэропортам особо похвастаться нечем. И основная причина этому кроется в том, что для местных менеджеров бизнес-авиация остается исключительно факультативным источником дохода в аэропортовом бизнесе. Будем надеяться, что пройдет совсем немного времени, и эта позиция кардинально изменится. В тех же аэропортах, где деловая авиация все же присутствует в определенных объемах, развивать ее особо не стремятся, так как первично она необходима исключительно для удовлетворения спроса крупных корпоративных клиентов и не более. Эти аэропорты располагаются, как правило, в газовых, нефтяных и горнодобывающих регионах России.

Jet Port Charters
AVIATION SERVICES

Полный комплекс услуг
в бизнес-авиации

Медицинская авиация
Организация VIP залов

г. Москва, Боровское шоссе, д. 1,
Центр Бизнес-Авиации, оф. 216,
+7(495) 662-8-662, e-mail: sales@jetport.aero, www.jetport.ru

Jet Port
Jet Port East
Jet Port South
Jet Port Region

Авиакомпании и брокеры - стагнация

Для российских операторов текущий год выдался далеко не таким радужным, как хотелось бы. Экспансия западных перевозчиков, достаточно слабая модернизация воздушного флота, некрепкие позиции на западных рынках послужили основным фактором, снижающим конкурентоспособность, прежде всего на отечественном рынке бизнес-перевозок.

Авиакатастрофа в Ярославле заставила многие компании пройти через ряд серьезных испытаний. Осенью 2011 года Росавиация приостановила действие свидетельств эксплуатанта у двух крупнейших игроков рынка бизнес-перевозок (Jetalliance East и Джет-2000). И, несмотря на то, что проблема была решена в достаточно короткие сроки, это не прошло безболезненно для рынка в целом. В сентябре-ноябре, как правило, формируется портфель заказов под «высокий» зимний сезон, но в этом году компаниям пришлось отказаться от возможности заработать в рождественский период и заниматься устранением формальных претензий со стороны Росавиации.

Этим, конечно же, воспользовались зарубежные операторы, которые стали активно формировать пул российских клиентов на новогодние праздники, начиная уже с октября месяца. «Московская прописка» стала неотъемлемой частью развития бизнеса в России практически для всех западных перевозчиков. Как никогда компании старались базировать (на постоянной основе) большое количество воздушных судов в российских аэропортах. Это дало свои позитивные результаты. Ранее немногословные, перевозчики рапортуют о своих успехах, прежде всего в России. И это несмотря на то, что в последнее время основная проблема – «серый каботаж» начинает понемногу решаться. А многие из них уже задумываются и об открытии в среднесрочной перспективе собственных FBO.

И вообще рост российской бизнес-авиации сталкивается со многими проблемами. На это можно взглянуть с неожиданной стороны. Владельцы бизнес-джетов порой даже не представляют, насколько сложен процесс организации рейсов, и со сколькими проблемами он сопряжен. Например, владельцу частного самолета каждый раз оформляют билет на бланке авиакомпании, обслуживающей борт. Конечно, хозяин судна этого билета даже не видит.

Может также возникнуть и такой вопрос: почему пилоты постоянно живут в гостиницах? Ответ прост: большинство пилотов иностранцы. И связано это не с тем, что в России нет настоящих специалистов. Дело в том, что бизнес-джеты, принадлежащие российским бизнесменам, летают под флагами иностранных компаний (в основном Европа и США), поскольку российские граждане и корпорации не могут просто так купить самолет и зарегистрировать его в российском реестре, да и нет у них, по разным причинам, такого желания.

Получается, что российская бизнес-авиация живет за рубежом, работают в ней иностранные летчики, обслуживают иностранные инженеры и регулируют ее деятельность иностранные чиновники. Другими словами, эта отрасль в России состоялась, но не в полном объеме.



В контексте общих проблем особенно важными являются: регистрация воздушных судов бизнес-класса в России, признание прав собственности на самолеты, ввозимые в страну, таможенное регулирование в сфере бизнес-авиации, сложный процесс сертификации, нормативно-правовая база. Так, из-за очень высоких пошлин на импорт авиационной техники всего 15% иностранных бизнес-джетов ввезены в Россию с уплатой всех налогов. Эти суда сертифицированы — а это очень сложный процесс — поэтому могут свободно летать по всей России.

Из-за отсутствия лояльного законодательства большинству владельцев самолетов приходится регистрировать суда за рубежом, что создает серьезный барьер для развития российской отрасли деловой авиации. В нашей стране бизнес-джеты не производятся, и догнать зарубежных производителей в этой сфере уже не представляет возможным.

Еще одной особенностью российского рынка в 2011 году стала так называемая «война брокеров». В очередной раз была обозначена граница двух эпох – 2008–2009 годы. Именно в этот период произошел переход из одного «агрегатного» состояния в другое. И если докризисный рынок воспринимался как безграничный, и казалось, что на нем всем хватит места, так как постоянно появлялись новые заказчики, то кризис научил всех считать деньги, значительно сократив клиентскую базу. Однако посткризисный подъем перевозок спровоцировал возрождение в этом сегменте рынка, и практически исчезнувшие в кризис мелкие брокеры начали опять появляться. А так как экономический потенциал клиентов по сути остался на прежнем, кризисном уровне, то началась жесткая борьба. В этой борьбе, конечно, суждено победить сильнейшим, но амбициозные «малыши» могут подпортить немало крови признанным компаниям этого сегмента. Тем не менее, в активе крупных игроков в нынешних и будущих схватках за клиента – хороший уровень сервиса и финансовая «подушка».

Негативным же моментом с точки зрения поступательного развития отрасли игроки рынка отмечают своеобразную структуру владения бизнес-джетами в России. А именно, преобладание частного владения самолетами, что делает эти бизнес-джеты, почти все с иностранной регистрацией, недоступными для заказа чартера. И опять этот вывод возвращает нас



в начало обсуждения – необходимы авиакомпании, которые будут приобретать самолеты и регистрировать их в России. Круг замыкается. Брокеры говорят, что есть потенциал роста внутренних перевозок, для этого необходимы свежие самолеты; свежие самолеты есть, но они находятся в частных или корпоративных руках; авиакомпании готовы работать на новой технике, но нет финансирования, а финансисты, пуганные кризисом, предъявляют высокие требования к заемщикам и не рассматривают бизнес-джет как ликвидный актив, особенно в российской юрисдикции.

Такая неопределенность сказывается и на прогнозах поставок новых самолетов на российский рынок. За прошедший год компания Bombardier уменьши-

ла прогнозируемое количество поставок в Россию бизнес-джетов. И этому есть довольно простое объяснение. Структура российского общества такова, что появление новых потенциальных покупателей бизнес-джетов в обозримой перспективе не ожидается. Сейчас новые поставки российским клиентам в основной массе являются заменой стареющих самолетов на новые. Ожидать, что при нынешней экономической политике появится достаточное количество состоятельных компаний и граждан не стоит. Однако действующие авиакомпании, использующие конвертированные советские самолеты и работающие на внутреннем рынке, вскоре будут вынуждены принимать решение о замене авиапарка или уходе с этого рынка.

Законодательство – медленные шаги вперед

Правовые проблемы и активные поиски пути их решения в 2011 году сводились, прежде всего, к активному диалогу между властью и бизнесом. Авиакатастрофа в сентябре 2011 года и последовавшие за этим события заставили бизнес-сообщество в лице ОНАДА России искать компромиссы в Правительстве. И это можно считать определенным прорывом во взаимоотношениях с властью.

Напомним, что сразу же после приостановки сертификатов эксплуатантов двух российских перевозчиков, со стороны ОНАДА последовали незамедлительные действия по предотвращению подобных ситуаций в будущем. И как следствие этого, в течение месяца (при активном лоббировании ОНАДА) Правительство поручило Минтрансу разработать поправки в законодательство, которые отменят требования к чартерным перевозчикам и бизнес-авиации о наличии минимального количества воздушных судов.

Напомним, что формально авиакомпания не соответствует федеральным авиационным правилам по количеству резервируемых воздушных судов. Примером может служить авиакомпания «Джеталлианс Восток», воздушный парк которой включает три самолета - девятиместный Cessna Sovereign, шестиместный Cessna CJ3 и российский Як-42 в VIP-комплектации. Похожая ситуация и у Джет-2000. Однако эксперты считают, что к деловой авиации эту норму применять не совсем логично, поскольку авиаперевозчики этой категории не занимаются массовой продажей билетов вперед и не имеют отложенных обязательств перед клиентами. Их продукт - очень специфический. Клиенты «Джеталлианс Восток», например, политики, общественные деятели, бизнесмены, которые заказывают полеты по индивидуальному маршруту. А на Як-42 любят ле-

тать, например, спортивные клубы. В этом и кроется основное отличие линейной и нелнейной авиации. Самый главный критерий, по которому должны судить о компании, это ее способность обеспечить безопасность полетов.

Ущерб от таких действий для отечественного рынка деловой авиации может быть очень значительным, - уверены многие игроки рынка. Формально, многие отечественные авиакомпании бизнес-авиации не соответствуют требованию по резерву воздушных судов, поскольку являются небольшими и выполняют полеты на переоборудованных под VIP перевозки самолетах разных классов - Ту-134, Як-42, Ан-24 и Як-40. Однако это вовсе не означает, что эти компании создают риск для безопасности полетов.

В ОНАДА в свою очередь говорят, что ассоциация деловой авиации направила в Минтранс свой проект новых федеральных авиационных правил, регулирующих деятельность малых операторов, операторов деловой авиации, региональных авиалиний и местных воздушных линий. «Суть правил - устранить бюрократические процедуры выдачи сертификатов при одновременном усилении ответственности за состояние безопасности полетов и организацию и выполнение полетов. В наших правилах, в отличие от существующих, предусматривается персональная ответственность сотрудников авиакомпаний и проверяющих инспекторов за безопасность полетов», - комментируют в ОНАДА.

И в продолжение этой темы, уже в октябре 2011 года Правлением Ассоциации было подготовлено инициативное письмо в адрес заместителя председателя правительства Российской Федерации С.Б. Иванова с предложением рассмотреть возможность использования в РФ Международного стандарта экс-

плуатации делового самолета International Standard of Business Aircraft Operation (IS-BAO), его международной системы обучения и аудита для оценки соответствия российских эксплуатантов деловых ВС международным (а также российским) стандартам безопасности полетов. И уже в декабре, в адрес заинтересованных ведомств: Минтранса (И.Е. Левитину), Минпромторга (В.Б. Христенко) и Минэкономразвития (Э.С. Набиуллиной) было направлено поручение Правительства «с целью проработки вопросов по внедрению стандартов IS-BAO в деятельность гражданской авиации России».

Еще одним знаковым событием 2011 года стал переход России с 17 ноября на новую систему вертикального эшелонирования воздушных судов с сокращенными интервалами (RVSM), которая позволит увеличить пропускную способность воздушного пространства в два раза.

Новая система вертикального эшелонирования воздушных судов включает слой высот от 300 метров и выше. Внедрение новой системы эшелонирования с сокращенными интервалами позволит ввести шесть дополнительных эшелонов полета и практически сделать «бесшовным» воздушное пространство России и сопредельных государств. Безусловно, это большой прорыв для, прежде всего, «частников» (в нашем сегменте).

Этот год действительно стал где-то переломным во взаимоотношениях отрасли и власти. Наконец-то мы стали понимать, что диалог возможен, и при грамотной аргументации проблем вполне возможно найти определенный компромисс.

Противоречивый 2011 год

2011 год закончился. Он стал довольно противоречивым для мировых производителей бизнес-джетов: с одной стороны производители топ-сегмента, на фоне стабилизации уровня производства, рапортуют о росте портфеля заказов (Bombardier, Gulfstream), с другой стороны средний и легкий сегменты продолжают пребывать в «коматозном» состоянии, несмотря на все попытки подхлестнуть интерес к этим сегментам. В этой категории производителей, пожалуй, только Embraer чувствует себя более-менее уверенно, за счет раскрученности семейства Phenom.

А в самый разгар кризиса, в 2009 году, ожидания по поводу 2010-2011 годов были самыми радужными. Предыдущие кризисы в мировой экономике были краткосрочными, и большинство аналитиков предполагало, что кризис 2008-2009 годов также скоро закончится. Однако эти ожидания большей частью не оправдались.

Финансовые аналитики рассматривают три основных вида кризисов – V-кризис, W-кризис и L-кризис (по форме восстановления). В 2008-2009 годах финансово-экономический кризис виделся в форме V, то есть после спада следует существенный подъем. К середине 2010 года стали появляться более пессимистичные настроения, и аналитики начали склоняться к тому, что нас ожидает небольшой подъем, а затем снова спад, то есть W-кризис. На это среагировали аналитические агентства, занимающиеся прогнозами поставок бизнес-джетов, которые понизили цифры будущих поставок новых самолетов относительно своих же отчетов 2008-09 гг. Однако 2011 год не принес облегчения. Оптимизм начала года летом сошел на «нет». Бюджетные проблемы США летом и намерения Администрации Барака Обамы отменить льготы и обложить дополнительными налогами целевую аудиторию производителей бизнес-джетов внесли



определенную нервозность на самом большом рынке деловой авиации. И к концу 2011 года все более реальным становится вариант L-кризиса, когда после спада следует довольно длительный период медленного восстановления. Это предположение подтвердил Embraer, объявив на Dubai Airshow 2011, что наиболее вероятен пессимистический сценарий развития отрасли бизнес-авиации.

Уже в самом начале кризиса все производители почувствовали, что североамериканский рынок больше не может быть драйвером роста для производителей

бизнес-джетов. В это же время на мировом рынке деловой авиации заявили новые регионы, в которые ринулись все производители. Теперь особые надежды возлагаются на Азиатско-Тихоокеанский регион и, в частности, на Индию и Китай. Китай еще некоторыми производителями рассматривается как производственная площадка, а также как возможный покупатель целых компаний.

Еще одной тенденцией, повлиявшей на деятельность производителей, стал вторичный рынок. В течение всего года подержанные воздушные суда продавались лучше, чем в 2010 году, также уменьшилось относительное количество выставленных на продажу бизнес-джетов. Однако вторичный рынок по-прежнему остается рынком покупателя. Неутешительными для производителей были и цены на подержанные самолеты, которые по сравнению с 2010 годом упали в среднем на 15%. В этой ситуации потенциальные покупатели поставлены перед непростым выбором: или сейчас взять немного подержанный самолет по хорошей цене или купить новый, но дороже и еще некоторое время ждать его поставки. Тем не менее, потенциальных владельцев можно поздравить с тем, что в этом году начали возрождаться программы финансирования, в том числе и от операторов, которые потом берут приобретенный самолет к себе в управление.

Следующий год, скорее всего, будет немногим лучше уже прошедшего 2011-го. Все зависит от глобальной экономической ситуации и способности новых рынков обеспечить достаточную емкость для роста производства деловых самолетов. Предпосылки для этого есть.

Далее мы рассмотрим, как себя чувствовали производители в 2011 году, и какие события определяли новостной фон (в алфавитном порядке).

Airbus Corporate Jets

Прошедший год для европейского производителя прошел под знаком перемен. Перед EBACE 2011 европейский производитель провел ребрендинг и сменил презентационную раскраску самолетов, а также обозначение моделей самолетов. Теперь все корпоративные самолеты именуется как Airbus ACJ 318/319/320/321/330/340.



Новая ливрея семейства ACJ

Логичным продолжением этого шага стало выделение в ноябре в отдельную компанию разработки и производства корпоративных лайнеров. Компания также начала активные действия на североамериканском рынке, поучаствовав в выставке NBAA 2011. А под конец года линейка ACJ пополнилась еще одним самолетом: оператор Comlux заказал ACJ 321. Также стоит отметить, что прекращение производства коммерческих A340 не означает отказа от этой платформы в качестве корпоративного лайнера.

Boeing Business Jets

В 2011 году подразделение Boeing Business Jets отметило 15-летие. Эту дату компания отметила поставкой в Китай очередного ВВJ. Вообще, судя по сообщениям, в этом году американский производитель очень активно работал на китайском рынке. Также стоит отметить первый полет 747-8 Intercontinental. Этот самолет был показан публике не в обычной для Boeing синей раскраске, а в красно-оранжевой, чем сделал реверанс в сторону китайского рынка. Этот первый самолет будет выполнен в VIP-версии.

Интересной тенденцией в этом году для ВВJ стало то, что основную часть портфеля заказов составляют широкофюзеляжные машины, в том числе новейшие 747-8 и 787. Однако клиентам придется немного подождать своих самолетов – в конце года компания сообщила, что поставки первых самолетов этих типов откладываются из-за необходимости внесения изменений в конструкцию после сертификационных испытаний.

747-8 Intercontinental



Bombardier Aerospace

Bombardier в течение всего 2011 года наращивал портфель заказов. Однако рост происходил в основном за счет семейства Global и частично Challenger. Так, в марте долевой оператор Netjets сделал самый большой заказ за всю историю деловой авиации – в общей сложности на 120 бизнес-джетов Global (50 твердый заказ и 70 опцион) на сумму 6,7 млрд. долларов. Также в течение года ViastJet периодически заказывала самолеты канадского производителя (этот оператор эксплуатирует только самолеты Bombardier) и под конец года довел общую стоимость заказанных машин до 2 млрд. долларов.

Из корпоративных событий можно отметить поставку в феврале 300-го Challenger 300, переименование Global Express XRS в Global 6000, приглашение Джона Траволты в качестве «лица» бизнес-джетов Bombardier и возможность конвертации коммерческих CSeries в VIP-лайнеры. В этом году, несмотря на некоторые проблемы, была сертифицирована в Канаде новая кабина экипажа Global Vision.

В течение года компания активно работала над новыми программами. Learjet 85 уже обретает форму на предприятии в Мексике, а в программу Global 7000/8000 активно набираются подрядчики.

Семейство Global в раскраске NetJets



Cessna Aircraft

Для Cessna этот год ознаменовался уходом в отставку Джека Пэлтона, выход в плюс по итогам 2 и 3 кварталов и анонсом новых моделей.

Джек Пэлтон занимал руководящие посты в Cessna с 2003 года, и его уход аналитики связывают с недостаточно эффективными мерами по выводу компании из кризиса (1 квартал 2011 года компания закончила хуже, чем годом ранее). С ним были уволены также некоторые топ-менеджеры. Может показаться, что

Citation M2



Citation Latitude

материнская компания Textron добилась этой отставкой быстрого результата, так как 2 и 3 квартал производитель закончил с прибылью.

В начале этого года Джек Пэлтон свернул производство CJ1+, как не пользующегося популярностью, а команда нового руководителя Скотта А. Эрнеста возродила его на NBAA 2011 под новым именем M2. А еще компания анонсировала бизнес-джет в нише между XLS+ и Sovereign – Latitude. То есть Джек Пэлтон сокращал издержки, и именно это позволило в середине года выйти в плюс, а Скотт Эрнест повышает инвестиционную привлекательность компании, анонсируя новые модели. Может именно из-за этого и пошел после NBAA 2011 слух о покупке компании китайцами...

Dassault Falcon

Французский производитель с самого начала года не обещал никаких хороших новостей по поводу поставок. Так оно и случилось. Тем не менее, портфель заказов Dassault Falcon в этом году показал положительную динамику, и как у всех производителей драйверами выступили Ближний Восток и Китай. В Китай в скором времени будут поставлены 20 самолетов: Minsheng Financial Leasing заказала десять Falcon 7X и десять Falcon 2000S.

Самой большой неприятностью для компании стала приостановка полетов флагманского Falcon 7X. 25 мая на одном из самолетов произошла разбалансировка горизонтального стабилизатора в полете. Компания сразу же с помощью авиационных властей приостановила полеты всех самолетов этого типа. Только 16 июня EASA выпустила директиву, разрешающую полеты с пассажирами, причем были введены некоторые ограничения, а 7 июля закон-

Три недели ни один Falcon 7X не мог подняться в воздух



Falcon 900LX первый получил авионику EASy II

чилась повторная авторизация всех Falcon 7X. И только 2 сентября все ограничения были сняты. А причина была в некорректной работе электронного блока управления горизонтальным стабилизатором (HSECU). Так как на самолетах Falcon 7X устанавливались блоки двух версий с номерами 051244-02 и 051244-04, то производителю пришлось проверить оба HSECU на неисправность. В итоге блоки 02 оказались исправными и самолеты, оснащенные такими устройствами, получили возможность летать с 16 июня 2011 года, а это почти 8 0% от всего флота Falcon 7X. А вот электронные блоки с номером 04 пришлось заменить. Для этого инженеры Dassault разработали новый блок под номером 05.

Другие новости не настолько «сногшибательны», но они отражают движение компании вперед. Так же, как и Cessna, французы свернули производство непопулярных моделей - 900DX и 2000DX. Потихоньку работали над проектом Falcon SMS, подбирая подрядчиков. А для поддержания репутации в супер-среднем сегменте анонсировали новый Falcon 2000S, заявив в качестве преимуществ самолета достаточно демократичную цену и хорошие летно-технические характеристики. Также в этом году компания сертифицировала следующее поколение кабины экипажа EASy II и начала поставки ее на самолете Falcon 900LX.

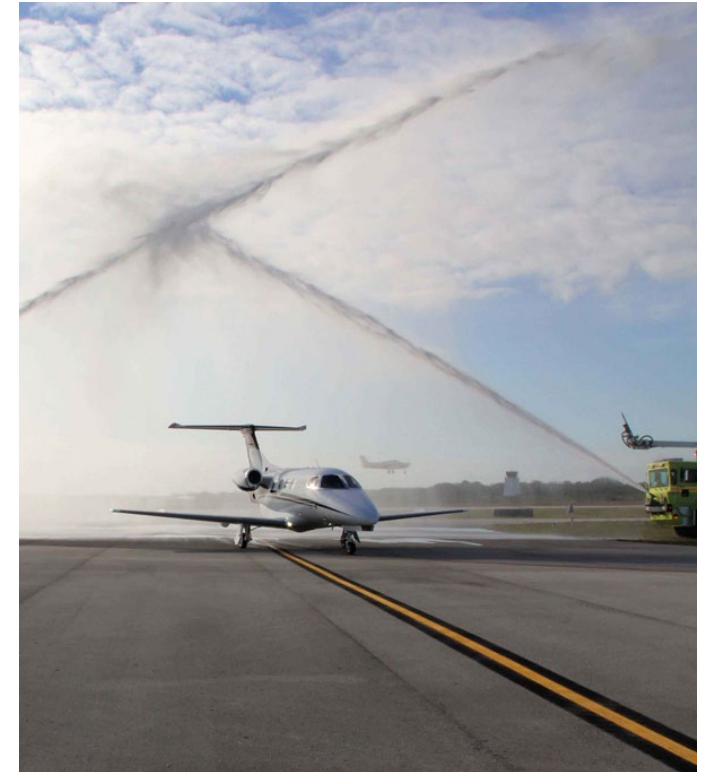
Embraer Executive Jets

Показатели работы Embraer в сегменте деловой авиации в 2011 году не впечатляют, особенно на фоне 2010 года. Как по поставкам, так и по выручке. Правда на фоне 2010 года выросла «средняя цена» поставки за счет сокращения производства «дешевых» самолетов семейства Phenom. Однако в штучном выражении снижение поставок кажется провальным. Тем не менее, как и остальные производители Embraer наращивал портфель заказов и «дружил» с Китаем. Причем дружба с Поднебесной у бразильцев получалась перспективнее, чем у остальных. Это выразилось в подписании соглашения на организацию сборки бизнес-джетов Legacy 650 на базе СП в Харбине, тем более, что в этом году произ-

водитель сертифицировал эту модель на основных рынках. Возможно, именно здесь будут собраны 13 этих самолетов, заказанных Minsheng Financial Leasing. Аналогичным образом Embraer поступил и в США, открыв во Флориде сборочный цех с центром обслуживания клиентов, который будет собирать Phenom 100 и Phenom 300, которые пользуются успехом у американских заказчиков.

Новые разработки бразильцев, а именно Legacy 450/500, под конец года были окутаны каким-то туманом. С одной стороны собран первый прототип Legacy 500, в последнюю неделю 2011 года выкатившийся из цеха, а с другой стороны были сообщения

Legacy 500 выкатывается из цеха



Первый американский Phenom 100 после первого полета

о проблемах с программным обеспечением электро-дистанционной системы управления, которая будет использоваться на Legacy 450/500. И эти проблемы на год, до 2013, отодвигают сертификацию и ввод в эксплуатацию новых бизнес-джетов. Хотя руководство Embraer заявило, что никогда официально не объявляло о жестких графиках программы, а только выражало надежду на ускорение темпов работы и сертификацию Legacy 500 к концу 2012 года. Может компания таким образом решила притормозить программу до более благоприятных времен...

Gulfstream Aerospace

Один из лидеров топ-сегмента показывает из года в год стабильные результаты, как по поставкам, так и по доходам. Удачная во времена нынешнего кризиса продуктовая линейка, а также близость ввода в эксплуатацию двух новых бизнес-джетов, поддерживают лояльность клиентов. Тем не менее, смена руководящих кадров прошла и у этого производителя. На смену Джо Ламбордо пришел вице-президент по маркетингу Лэрри Флинн. Ламбордо пошел на повышение в материнскую компанию General Dynamics, где теперь курирует весь авиационный сегмент корпорации, а выбор специалиста по маркетингу в качестве главы самолетостроительной фирмы диктует время. Сейчас не так важно сделать хороший продукт (хотя в авиации это один из ключевых факторов успеха), как суметь его презентовать и продать, а также донести до конструкторов желание и ожидания рынка. Тем более, что главный мировой рынок готов покупать и покупает деловые самолеты – в этом году китайская Minsheng Financial Leasing выразила намерение приобрести в течение следующих пяти лет от 30 до 50 самолетов Gulfstream.

В 2011 г. G250 переименован в G280



Весь позитив и негатив компании в 2011 году сошелся на новом флагмане G650. Катастрофа опытного самолета 2 апреля, в которой погибло 4 испытателя, стала настоящим испытанием для этой программы. К чести производителя, эта трагедия почти не повлияла на график и сроки вывода самолета на рынок. Однако для сохранения темпов компания пошла на применение процедуры предварительной сертификации G650, которая была получена 18 декабря. В настоящее время кроме 4-х опытных самолетов проходят летные испытания 7 серийных, а в производстве находится 13 серийных самолетов.

Программа еще одного нового бизнес-джета суперсреднего класса G280 также продвигалась к завершению. Из событий, связанных с этим самолетом, стало переименование из G250 в G280 (для китайского рынка) и получение лучших летных характеристик (больше дальность и улучшение взлетных характеристик), чем было заявлено при анонсе программы.

Также в 2011 году компания усиленно продвигала самый маленький G150 – это выразилось в череде



Производство серийных G650 идет полным ходом

рекордов скорости между парами городов и сертификация его на некоторых ключевых рынках (Китай, Бразилия, Украина).

А под конец года в продуктовой линейке Gulfstream начался процесс смены поколений. Снят с производства G200, который должен уступить место G280. Символично то, что производство G200 завершилось на 250 машине, а преемник в линейке американского производителя первоначально именовался G250.

Hawker Beechcraft

Для Hawker Beechcraft этот год выдался непростым. Компания в течение всего года показывала операционный убыток на фоне снижения объемов продаж. Тем не менее постепенно размер убытка уменьшается, что связано с программой сокращения расходов и хорошей работой подразделения Global Customer Support. В середине года компания также столкнулась с перебоями поставок комплектующих и проблемами с обновленным программным обеспечением Hawker 4000. Это также сказалось на финансовых результатах и количестве поставок.

Есть проблемы у производителя и с продуктовой линейкой. Если винтовые самолеты еще имеют по-

тенциал, как развития, так и продаж, то реактивные машины не соответствуют запросам рынка. Поэтому компании приходится разрабатывать программы модернизации наиболее успешных в прошлом самолетов. Такой стала программа XPR по Hawker 800 и Hawker 400. Hawker 800XPR был сертифицирован в 2011 году, и начались его поставки. На этот самолет даже поступают оптовые заказы. А вот Hawker 400XPR придется туго, так как с подобной программой модернизации раньше РИС подсуетилась компания Nextant Aerospace, выпустив и уже сертифицировав свой вариант восстановленного Hawker 400 – Nextant 400XT. Предвидя борьбу за клиентов, оригинальный производитель даже выпустил специ-

альное коммюнике с отказом обслуживать и нести ответственность за самолеты, модернизированные третьими компаниями.

Непростая ситуация толкает компанию на еще большее сокращение расходов и выход на новые рынки. Так находится на стадии завершения перевод части производства в Мексику, а также идут переговоры по открытию сборочного производства в Китае. И еще кампании приходится отказываться от разработки неперспективных моделей. Несмотря на то, что в этом году начал летать предсерийный Hawker 200 (бывший Premier II), в конце года было объявлено о приостановке этой программы.

Программа Hawker XPR набирает популярность



Проблемы с Hawker 4000 негативно повлияли на результаты работы компании



Гражданские самолеты Сухого

Россия стала страной, производящей бизнес-лайнеры. «Гражданские самолеты Сухого» даже не вошли, а ворвались, в этот специфичный сегмент деловой авиации.

Буквально через пару месяцев после объявления программы Sukhoi Business Jet начали поступать заказы на эту машину. Причем стартовым коммерческим заказчиком выступил швейцарский оператор Comlux, подписав соглашение на два самолета и опцион еще на два. Принять такое решение помогла успешная работа компании на рынке России и СНГ.

А еще бизнес версией SSJ 100 заинтересовались индусы - компания Aviatech заказала 10 SBJ и разместила опцион еще на 10 самолетов. С уверенностью также можно сказать, что Sukhoi Business Jet купят и некоторые российские корпорации.

Comlux первым оценил преимущества SBJ



Сегмент Very Light Jet

Самый многострадальный класс деловых самолетов, а именно VLJ, в 2011 году стоял на месте. Были некоторые позитивные шаги, такие как возрождение родоначальника этого сегмента Eclipse 500, который добавляет полтинник к индексу и становится Eclipse 550 (благодаря продаже Sikorsky Aircraft доли производителя). Но больше было негатива.



Eclipse 550

Piper решил положить на полку Piper Altaire, который год назад на NBAA 2010 вырос из программы PiperJet. Также пока остаются неясности с Diamond D-Jet: то компания объявляет приостановку из-за отсутствия денег, то, найдя необходимую сумму, возобновляет работу.

Еще один претендент, Cirrus SF 50, оказался у китайцев, которые вроде бы готовы выделить средства на продолжение испытаний, но собираются объявить о перспективах в начале 2012 года.

Ну и подтверждает неготовность рынка к маленьким джетам Honda – компания неторопливо, по одному



Piper Altaire отправлен в архив

в год, строит опытные самолеты и запускает их в полет перед новогодними праздниками. 20 декабря 2010 года взлетел первый HondaJet, построенный в соответствии с требованиями FAA, а 18 декабря 2011 г. поднялся в воздух HondaJet F2. Судя по всему, еще не настало время этого сегмента.

Honda Aircraft подняла в воздух второй HondaJet (красный)



Avinode Business Intelligence Newsletter

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии рынка бизнес авиации в Европе.



Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. С момента своего запуска в 2001 г. Avinode быстро превратился в промышленный стандарт для операторов и брокеров бизнес авиации. Система позволяет в режиме реального времени получать информацию о наличии свободных самолетов и стоимости

летного часа. В базу Avinode входят более 1200 операторов с общим парком в 3000 самолетов.

Как обычно, в обзор входят несколько критериев оценки состояния деловой авиации в Европе. Надо понимать, что система бронирования может предоставить сведения о запросах операторов и интересе к тому или иному рейсу или типу самолёта. А сведения о том, был ли совершен рейс или нет, остаются за рамками данного исследования. То есть оценка состояния деловой авиации является косвенной, хотя дает представление об активности рынка бизнес авиации.

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Запросы на выполнение рейсов
- Количество Empty Legs
- Индекс наличия свободных самолетов
- Индекс спроса
- Индекс стоимости летного часа в мире, в США и в Европе
- Стоимость летного часа самых популярных самолетов в системе Avinode
- Самые популярные аэропорты вылета

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов на период с 2 по 8 января 2012 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	10	26	22	18	6	22	9	47
Великобритания	22	32	53	2	9	45	4	84
Франция	19	138	102	55	11	86	199	231
Италия	16	30	18	24	6	0	119	61
Австрия	14	21	21	4	18	8	102	91
Швейцария	33	244	103	10	32	10	376	275
Россия	58	20	735	104	268	707	0	910

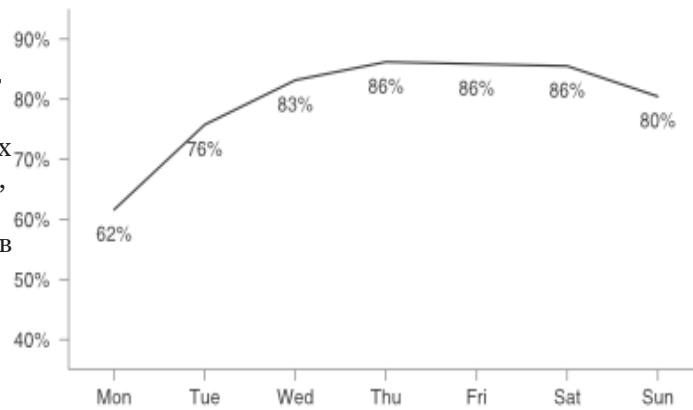
Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 2 по 8 января 2012 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	13	3	2	3	6	5	2	14
Великобритания	5	34	26	4	6	14	3	24
Франция	6	1	12	1	6	16	12	31
Италия	0	0	2	4	0	5	5	4
Австрия	4	0	5	1	4	4	3	18
Швейцария	5	9	14	3	7	11	28	35
Россия	1	0	5	1	7	7	0	17

Индекс наличия свободных самолетов

Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



Самолет считается доступным, когда в период 00:00-23:59 с ним не производятся никакие действия.

Индекс стоимости летного часа.

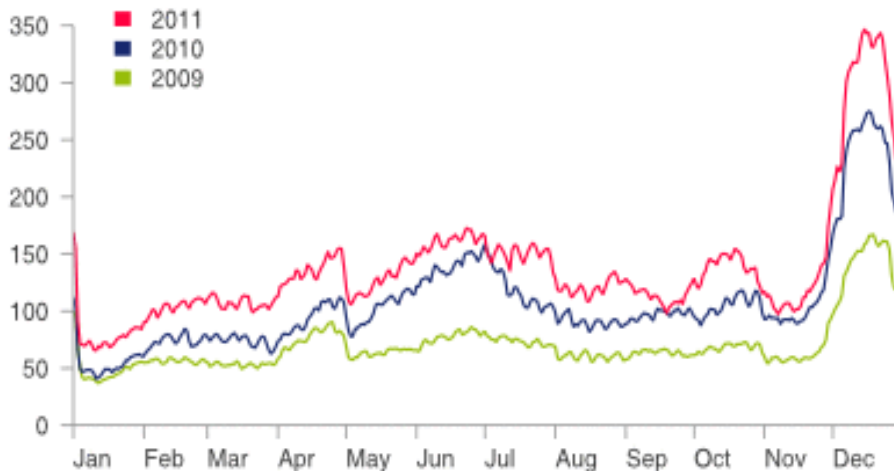
Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



100 = 1 января 2009, когда средняя стоимость летного часа равнялась 2987€

Индекс спроса

Индекс спроса – индекс общей стоимости ежедневных заказов на рейсы, которые обрабатывает система Avinode, планируемых в течение 30 дней. 100 = 1 января 2009, когда было заказано рейсов на € 11 291 950



Стоимость летного часа популярных самолетов

Тип ВС	Средняя стоимость	3 месяца назад	6 месяцев назад
Cessna Citation Jet	€ 1 688	€ 1 690	€ 1 684
Cessna Citation Excel	€ 2 837	€ 2 882	€ 2 836
Bombardier Challenger 604	€ 4 898	€ 4 660	€ 4 663

Таблица показывает среднюю стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для 3-х самых популярных моделей (не включает Северную и Южную Америку).

Стоимость рассчитана на основе 19 Cessna Citation Jet, 29 Cessna Citation Excel и 35 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные аэропорты вылета

Место	Аэропорт	Место месяц назад
1	Внуково, Москва	1
2	Ле Бурже, Париж	2
3	Лутон, Лондон	3
4	Женева	4
5	Пулково, СПб	9
6	Кот Д'Азур, Ницца	6
7	Цюрих	5
8	Борисполь, Киев	11
9	Фарнборо, Лондон	7
10	Швехат, Вена	8

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов на вылет из аэропорта за последние 30 дней.