



Как обычно, в начале каждого года производители начинают радовать или огорчать нас отчетами. В этом году они скорее радуют, правда, это относится к производителям топ-сегмента.

Своими позитивными новостями на этой неделе нас обнадеживали не только производители, но и аэропорты, рапортовавшие о серьезных достижениях в ушедшем году. Но, к

сожалению, российские авиагавани по тем или иным причинам в информационном потоке оставались в тени.

Конец недели отметился Форумом в Давосе. Выступавшие на нем аналитики в один голос утверждали, что последние 12 месяцев стали одним из самых тяжелых, с экономической точки зрения, периодов за всю историю существования бизнес-авиации. Помимо сокращения корпоративного и частного капитала, которое не могло не сказаться на снижении спроса на бизнес-джеты, этот сектор экономики немало пострадал от общественного мнения, относящего частные самолеты к предметам роскоши, непозволительных во времена строгой экономии. Но пути выхода из сложившейся ситуации найти можно и просто необходимо. Вопрос только в способах...

И, наконец-то, в Москву пришла настоящая зима с морозами и солнцем. А это означает только одно – все когда-нибудь возвращается на «круги своя».



Осторожный оптимизм

На прошедшей неделе отчитывались производители: Bombardier наращивает портфель заказов на джеты; Textron растет за счет Cessna и Bell; General Dynamics споткнулся на Jet Aviation.

стр. 8-10



Аэропорты ОАЭ развивают бизнес-авиацию

Несмотря на последствия кризиса, сильно ударившего по региону, Объединенные Арабские Эмираты остаются главным деловым и финансовым центром всего Персидского залива.

стр. 11



Испытание морозом

Наконец-то зима вступила в свои законные права. Для кого-то это просто великолепно, но для авиаторов настает сущий ад - ведь это сезон серьезных испытаний. Но есть особый «враг», с которым приходится бороться постоянно – это обледенение.

стр. 13



Avinode Business Intelligence Newsletter

Еженедельный обзор Avinode состояния европейского рынка деловой авиации. На этой неделе:
индекс спроса: +11,2%; индекс стоимости: +0,09

стр. 15

Принципиально новый G650



Быстрее всех, дальше всех,
вместительнее всех

Gulfstream®
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

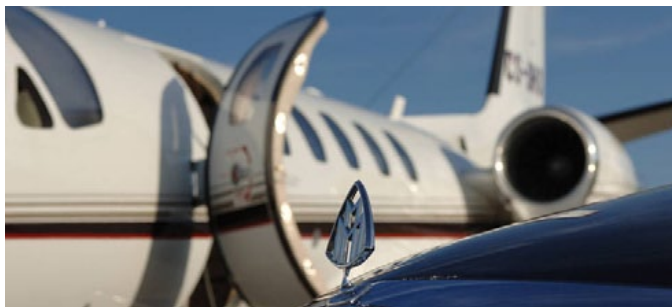
Lufthansa и NetJets – продолжение сотрудничества

23 января 2012 г. было достигнуто соглашение об очередном этапе сотрудничества Lufthansa и NetJets. Теперь пассажирам немецкого национального перевозчика стала доступна маршрутная сеть NetJets в США.

Напомним, что в марте 2011 года перевозчики возобновили совместную программу полетов, прерванную в 2008 г., когда Lufthansa приобрела собственный парк бизнес-джетов и начала работать в рамках программы Lufthansa Private Jet.

Основным партнером немецкого перевозчика на тот период была компания Swiss Private Aviation, эксплуатировавшая парк бизнес-джетов в интересах немецкого перевозчика. Swiss Private Aviation (ранее Servair Private Charter) - подразделение швейцарской Swiss International Air Lines, входящей в группу Lufthansa. В настоящее время судьба Swiss Private Aviation неизвестна, но скорее всего компания ликвидируется. Неизвестна и судьба собственного парка бизнес-джетов Lufthansa, состоящего из самолетов Challenger 850 и Cessna Citation CJ1+, CJ3 и XLS+.

Так с чем же связан очередной маркетинговый ход немецкого перевозчика? Аналитики просчитали, что клиенты авиакомпании пользуются услугами Lufthansa Private Jet не так, как предполагалось ранее. Планировалось, что подразделение бизнес-чартеров будет выполнять внутренние рейсы из европейских городов в базовые аэропорты Lufthansa во Франкфурте и Мюнхене. Однако, как показала практика, подавляющее число заказов приходится на чартеры между региональными пунктами в Европе. Выполнение подобных заказов существенно повышает расходы, поскольку требует большого количества перегоночных рейсов. Между тем маркетинговая стратегия Lufthansa Private Jet состоит в



установлении фиксированной цены билета на перевозку.

По мнению экспертов, новое партнерство позволит немецкой авиакомпании вернуть прибыльность программы Lufthansa Private Jet.

Теперь же, благодаря новому соглашению с NetJets, у клиентов Lufthansa появляется возможность совершать совместные полеты не только по Европе (в настоящее время доступны более 1000 аэропортов), но и в США (сеть NetJets в Штатах – около 3000 аэропортов). Предполагается использование парка семиместных Hawker 400XP и 14-ти местных Gulfstream G550. Клиентам Lufthansa будут доступны все продукты и услуги NetJets, начиная от заказа собственного меню и заканчивая персональным водителем.

Как заявляют представители компаний, тандем Lufthansa - NetJets составит реальную конкуренцию проекту авиакомпании Delta Air Lines – Delta Private Jets, который активно развивается на североамериканском рынке по схожей схеме.

Основным же отличием двух схем является то, что Lufthansa – NetJets предоставляет только один перелет, а в компании Delta Private Jets предусмотрена услуга покупки одновременно до 10 перелетов, что, конечно же, влияет и на конечную стоимость.

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

Falcon 7X обзавелся душем

Инженеры французского производителя Dassault недавно завершили большую и сложную работу. По желанию одного из клиентов во флагманский бизнес-джет компании Falcon 7X была установлена душевая кабина, пишет AIN.

Разработка и установка душа в кормовой части салона Falcon 7X, несмотря на большой размер бизнес-джета, представляла собой сложную инженерную задачу. Для успешной сертификации этого элемента пассажирского салона, конструкторам производителя пришлось доказывать, что в случае перелива воды критически важное оборудование самолета не пострадает. Кроме того, инженеры должны были найти место под емкость для воды, подогреватель и резервные насосы. Все это потребовало перемещения задней переборки вперед, что повлекло за собой необходимость разработки новой компоновки салона.

В душевой кабине пассажир может стоять или сидеть, а также использовать ручную лейку душа или потолочный «дождь». Для уединения, окно внутри душевой кабины тонируется по электрохимической технологии.

В компании Dassault говорят, что это изменение в конструкцию самолета внесено по просьбе одного из заказчиков. Но пока производитель не будет предлагать душевую кабину в качестве опции.

Среди других производителей классических бизнес-джетов, душем пока может похвастаться только Bombardier, который предлагает этот элемент комфорта в качестве опции для Global 5000 и 6000 (ранее XRS) уже три года. Также Gulfstream планирует предложить эту опцию на новом G650. А на лайнерах типа BBJ и ACJ принять душ можно уже давно.



Comlux пополняет флот в Москве

Швейцарский оператор Comlux получил новый Airbus ACJ 319. 19-ти местный лайнер уже доступен для выполнения чартерных рейсов и в ближайшее время перелетит в аэропорт Внуково-3. Там он присоединится к «московскому» парку перевозчика, который кроме нового лайнера включает в себя один ACJ318, один Global XRS, один Global 5000 и один Challenger 605.

Как комментируют представители компании, новый бизнес-лайнер дополнит линейку самолетов, работающих на российском рынке, и предоставит клиентам еще большие возможности для организации перелетов практически в любую точку земного шара. К тому же, прошедший год показал здоровье российского рынка бизнес-авиации, и в компании считают, что такой тренд сохранится и в ближайшие годы.

Оборудованием салона самолета, оснащенного двигателями CFM56-5, занимался специализированный центр Comlux в Индианаполисе, а интерьер лайнера эксклюзивно разработан компанией Comlux Creatives.

В настоящее время общий флот Comlux состоит из 19 самолетов: один Airbus ACJ320, два Airbus ACJ319, один Airbus ACJ318, один Boeing 767BBJ, четыре Bombardier Global Express, три Global 5000, три Challenger 605, два Challenger 850, один Dassault Falcon 900 LX и один Embraer Legacy 650.

К настоящему моменту продано более 100 самолетов семейства ACJ и около 50 широкофюзеляжных лайнеров в VIP-конфигурации, что говорит о высокой популярности этих самолетов во всем мире.



Подобный ACJ319 скоро «пропихнется» в Москве



В Казани есть техцентр для Bell 429

ОАО «Казанское авиапредприятие», авторизованный сервисный центр Bell Helicopter в России, получило российский сертификат соответствия на выполнение всех видов технического обслуживания вертолетов Bell 429.

С получением данного сертификата авиапредприятие завершило процесс освоения всей модельной линейки вертолетов Bell Helicopter. Первый поставленный в Россию вертолет Bell 429 уже успешно прошел свою первую ежегодную техническую инспекцию.

Представитель Bell Helicopter в России, компания Jet Transfer, активно сотрудничает с Казанским авиапредприятием и высоко ценит усилия, которые прилагаются руководством и персоналом компании для поддержки клиентов. «Техническое сопровождение вертолетов Bell Helicopter в России имеет самый высокий уровень, - заявил Геннадий Харламов, Customer Support Manager компании Jet Transfer, - и наши клиенты, которые в ближайшее время уже получают свои новые вертолеты Bell 429 будут довольны.»



Hawker 900XP получил российский сертификат



Компания Hawker Beechcraft Corporation (НВС) объявила о получении сертификата типа от авиационного регистра Межгосударственного авиационного комитета (АР МАК) на среднемагистральный самолет Hawker 900XP. Помимо России самолет также имеет сертификат типа в более 50 странах мира.

По словам Шона МакГью, президента Hawker Beechcraft Европа, Ближний Восток и Африка, «Hawker 900 XP идеально приспособлен для российских условий. Мы считаем, что с получением сертификата самолет будет пользоваться большим спросом как у компаний, которые занимаются чартером, так и у тех, кто содержит корпоративный или личный авиапарк. Самолет позволяет перевозить 8 пассажиров и двух членов экипажа на расстояние до

5069 км, таким образом Hawker 900XP может связать большинство российских регионов и, при базировании в Москве или Санкт-Петербурге, позволяет добраться в любую точку Европы».

Самолет Hawker 900XP – это последняя версия самого популярного в мире среднемагистрального самолета. Его отличительные черты – высокий уровень комфорта и усовершенствованный интерьер салона. Благодаря крыльевым законцовкам (винглетам) из композитных материалов и двигателям Honeywell последнего поколения самолет демонстрирует непревзойденные эксплуатационные характеристики, дальность перелета и позволяет сократить эксплуатационные расходы.



Jet Services приобретает Dart Group

Французский авиахолдинг Jet Services на этой неделе сообщил о покупке 90% акций крупнейшего оператора бизнес-авиации во Франции – компании Dart Group. Сделка прошла в декабре 2011 года. Dart – один из старейших в Европе оператор бизнес-авиации (компания на рынке более 40 лет), базируется в столичном аэропорту Ле Бурже, имеет флот из 10-ти самолетов, а также собственное FBO и центр технической поддержки.

Как комментируют ситуацию новые владельцы, бизнес-схема в «обновленной» компании практически не претерпит изменений. По словам представителей Jet Services, парк воздушных судов не только сохранится, но и будет расширяться. Уже в ближайшее время к ныне существующим реактивным и турбовинтовым самолетам (пять Beechcraft King Air 90 и 200) добавятся Falcon 7X и Cessna Mustang (в 2013 году). А в текущем году компания получает два самолета Falcon 900.

Также новый владелец будет активно развивать и наземные услуги. Запланированы строительство нового ангара для всесезонного хранения и технического обслуживания самолетов типа BBJ и ACJ, а также модернизация существующего здания терминала деловой авиации.

Таким образом, Jet Services укрепляет свои позиции в аэропорте Ле Бурже, где группа уже присутствует в наземном обслуживании (Air Support), техническом обслуживании (Uni Air Entreprise), в услугах аэрофотосъемки (Aerovision) и через другие компании деловой авиации.



Из лоукоста в бизнес-авиацию

Индонезийский бюджетный перевозчик Lion Air собирается выйти на рынок бизнес-авиации под брендом Space Jet. Основу флота новой компании составят четыре самолета Hawker 900XP. Первые два девятиместных джета новый перевозчик получит в мае и сентябре текущего года, остальные в начале 2013 года.

В компании не исключают возможность приобретения самолетов и других типов. Также в течение года компания на правах управления воздушных судов планирует начать эксплуатацию еще пяти бизнес-джетов. Однако, какие это будут самолеты, в компании не сообщают.

По мнению представителей перевозчика, деловая авиация в Индонезии еще достаточно слаба. В основном воздушные суда находятся в частной эксплуатации, а специализированных авиакомпаний этого сегмента практически нет. А ведь именно на услуги таких компаний в Индонезии «созревает определенный спрос».

Причиной создания нового подразделения стало исследование, проведенное материнской компанией среди пассажиров бизнес-класса. В ходе этого исследования стало понятно, что в Индонезии, как в прочем и во всем регионе, активно развиваются деловые связи, что непременно приводит к спросу на данный вид перевозок. В компании уверяют, что помимо развития непосредственно бизнес-чартеров, в ближайшее время активно будут прорабатывать и вопрос относительно наземного сервиса, включая строительство специализируемых терминалов и предоставление услуг по техническому обслуживанию самолетов и вертолетов, вначале в столичном аэропорту Джакарты, а затем и в других городах Индонезии.



Luxaviation приходит в Грузию

Люксембургский бизнес-перевозчик Luxaviation с 15 января 2012 года, в рамках развития своей международной сети, приступил к выполнению чартеров из тбилисского аэропорта. В настоящее время в Тбилиси на постоянной основе базируются три самолета класса Cessna Citation XLS.

По мнению Генерального директора Luxaviation Патрика Хансена – это новый этап развития компании. «За последние несколько месяцев компания получила 17 бизнес-джетов (после слияния с немецким перевозчиком FairJets), и нам просто необходимо искать для себя новые рынки. Кроме того, с географической и экономической точек зрения Грузия очень привлекательна для нашего бизнеса, и мы видим ясные перспективы для своего развития в этом регионе», – комментирует г-н Хансен.

Однако аналитики утверждают, что не только эти причины повлияли на выбор компании в пользу этого региона. Основным инициатором прихода люксембургского оператора на местный рынок стала администрация президента и крупные грузинские бизнесмены. Понимая, что развивать бизнес-перевозки в стране с нуля – это дорого и долго, чиновники и бизнесмены решили осуществлять собственные полеты с помощью Luxaviation, которая в Европе позиционирует себя как авиатакси.

Luxaviation была образована в 2008 году. В декабре 2011 года компания слилась с немецким бизнес-перевозчиком FairJets, сохранив свое название. Компания базируется в международном аэропорту Люксембурга с воздушным парком в 17 самолетов, среди которых Cessna Citation XLS и Bombardier CL 300/604.



JetBook “оглядывается” назад

На этой неделе обновилось приложение Upcast JetBook для iPad, выпущенное агентством Upcast Media. JetBook - специализированное приложение, позволяющее ознакомиться и сравнить характеристики деловых самолетов - теперь пополнилось еще десять самолетами. Причем, если ранее в JetBook присутствовали самолеты, находящиеся в производстве или в разработке, то нынешнее обновление добавляет десять бизнес-джетов, снятых с производства, но до сих пор пользующихся популярностью.

Один из издателей Upcast JetBook, Алексей Королев, говорит: «К отбору моделей для расширения списка самолетов в JetBook мы подходили следующим образом: во-первых, учли отклики пользователей, которые пожелали увидеть в приложении некоторые наиболее популярные модели служебных самолетов, уже снятых с производства. Во-вторых, мы руководствовались текущей ситуацией на мировом рынке, когда вектор покупательского интереса направлен в большей степени на машины большого и дальнего класса. В-третьих, мы учитывали количество выпущенных самолетов каждой конкретной модели и объем предложения на вторичном рынке, чтобы также выбрать наиболее востребованные машины».

В итоге, в каталог добавлены Bombardier Learjet 60, Challenger 601-3A, Challenger 604, Global Express, Dassault Falcon 900B, Falcon 2000, Falcon 50EX, Gulfstream GV, Gulfstream GIV, Gulfstream GIV SP. Также актуализирована информация по уже представленным моделям.

Найти [Upcast JetBook](#) можно в магазине Apple App Store, а обновить - нажав желтую кнопку на главном экране приложения.



Gulfstream с оптимизмом смотрит на Ближний Восток

Подводя итоги авиасалона в Бахрейне, президент Gulfstream Aerospace Лэрри Флинн с уверенностью смотрит в будущее. Несмотря на все потрясения, прежде всего политические, уровень продаж в регионе по итогам 2011 года оставался стабильным.

Признавая тот факт, что доля внутриамериканских продаж самолетов компании медленно уступает место международным рынкам, в Gulfstream все больше внимания сосредотачивается на динамично развивающихся рынках. По итогам прошлого года, доля международных продаж компании составила приблизительно 70% от всех произведенных самолетов. И если десять лет назад доля покупателей самолетов компании из стран Персидского залива составляла приблизительно 7% от 1000 бизнес-джетов Gulfstream, находящихся в активной эксплуатации, то уже в 2011 году эта цифра составляла 8% от примерно 2000 бизнес-джетов производителя.

По словам г-на Флинна, особой популярностью среди ближневосточных заказчиков пользуются дальнебойные G450 и G550, и именно поэтому одними из первых заказчиков новой модели G650 будут компании и частные лица из этого региона. А на сегодняшний момент доля Gulfstream в продажах дальнемагистральных бизнес-джетов в этом регионе превышает 40%.



Авиасалон в Бахрейне еще раз подтвердил привлекательность этого региона

Помимо увеличения количества продаж в регионе, важным фактором для авиапроизводителя является и развитие сервисной и технической поддержки. В настоящее время компания Jet Aviation Dubai является уполномоченным центром по техническому обслуживанию и ремонту всей линейки самолетов Gulfstream. Подобные центры функционируют и в других крупных аэропортах региона - в Дждиде и Эр-Рияде. Однако в связи с увеличением продаж может остро встать проблема технической поддержки. В компании считают, что в период до 2014 года понадобится порядка пяти дополнительных сервисных центров.



Лучших выберут на EBACE 2012

Дан старт отбора кандидатур в престижнейшей международной премии в области бизнес-авиации «Business Aviation Award 2012». Соучредителями этой премии на протяжении последних лет выступают американская (National Business Aviation Association) и европейская (European Business Aviation Association) ассоциации деловой авиации.

Номинантами премии могут выступать как компании, так и отдельные персоны, внесшие значительный вклад в развитие отрасли в своих регионах. Награда вручается во время ежегодной выставки EBACE (в этом году женеvская выставка пройдет с 14 по 16 мая в PalExpo).

Комитет премии «Business Aviation Award 2012» рассмотрит все представленные кандидатуры и выберет победителей на основании представленных заявок, включающих следующие документы:

- письмо-обоснование, с пояснением, почему тот или иной кандидат выдвинут на соискание премии. Дополнительные рекомендации, прилагаемые к письму, которые не являются обязательными, но могут быть учтены при принятии решения;
- профессиональная биография кандидата, его достижения, награды, этапы деятельности в отрасли;
- любые дополнительные документы, подтверждающие достижения номинанта, включая публикации в прессе.

Все заявки принимаются до 16 апреля текущего года. В настоящее время отсутствует какая-либо информация об участии российских компаний в этой премии. Однако время еще есть. Уважаемые коллеги, не стесняйтесь, заявите о себе. Присылайте данные о своих кандидатах на адрес gdstremaut@ebaa.org.

Слет FBO в Каннах

Business Airport World Expo 2012 – единственная выставка в Центральной Европе, целиком посвященная развитию специализированных терминалов по обслуживанию бизнес-авиации. В работе выставки, помимо аэропортов, принимают участие компании, работающие в сегменте бизнес-перевозок: авиакомпания, брокеры, топливозаправочные и кейтеринговые компании, а также частные владельцы и пилоты. Выставка пройдет с 22 по 23 февраля 2012 года в Каннах.

В ходе работы выставки посетители смогут ознакомиться с воздушными судами на статической стоянке, принять участие в работе круглых столов и семинаров. Также с презентациями своих новых продуктов выступят крупнейшие европейские и американские операторы.

Особой темой предстоящего мероприятия будет развитие аэропортовой инфраструктуры в наиболее динамично развивающихся регионах Европы. Представители восточно-европейского рынка бизнес-авиации (Болгария, Чехия, Словакия и т.д.) озвучат свои планы развития аэропортовых комплексов и поделятся приобретенным за последнее время опытом в области обслуживания пассажиров и услугах в сфере технического и сервисного обслуживания бизнес-джетов. Пока российские компании особого энтузиазма к Business Airport World Expo не проявили. Регистрация участников заканчивается в начале февраля.

В прошлом году Business Airport World Expo прошла в лондонском Farnborough. За три дня работы ее посетили около 3000 человек из 50 стран мира.

Аэропорт Канн находится прямо на побережье



Bombardier в 2011 наращивал портфель заказов на бизнес-джеты

23 января 2012 г. компания Bombardier Aerospace объявила об объеме поставок и заказов по результатам 2011 финансового года, который закончился 31 декабря 2011 года. В 2011 году компания перешла на международную систему отчетности, и поэтому этот отчетный период начался 1 февраля 2011 года и содержит 11 месяцев.

30 ноября 2011 года Совет директоров компании одобрил изменение в сроках отчетности и перенос конца финансового года с 31 января на 31 декабря. Это решение вступило в силу 31 декабря 2011 года. В результате, в четвертом квартале 2011 финансового года содержится два месяца, а годовой период 2011 года содержит 11 месяцев.

Несмотря на нестабильную экономическую ситуацию в мире, которая продолжает создавать неопределенность во многих отраслях, в том числе авиационной промышленности, компания Bombardier Aerospace в 2011 году показала достойный результат. За 11 месяцев Bombardier выпустила 245 самолетов, что немного меньше по сравнению с прошлым финансовым годом (256 поставок), однако тот период

был полноценным, 12-месячным. Этот результат в целом соответствует прогнозу о поставке 240 самолетов, который компания сделала в феврале 2011 года, хотя и отличается по сегментам.

За этот короткий год Bombardier получила 249 чистых заказов, за вычетом отмен, по сравнению с 201 чистым заказом в предыдущем финансовом году.

«Продолжающаяся нестабильность мировой экономики в 2011 году создала осторожные настроения во многих секторах, и это бросило вызов всей отрасли гражданской авиации», говорит президент и главный управляющий директор Bombardier Aerospace Ги Аши. «Тем не менее, наш разносторонний портфель деловых, коммерческих и самолетов-амфибий хорошо позиционирует нас как компанию, считающуюся с долгосрочными потребностями наших клиентов». Также руководитель компании отметил очень хорошие позиции бизнес-джетов семейства Global, которые показали в 2011 финансовом году постоянный рост в поставках и заказах.

За 11 месяцев 2011 финансового года компания Bombardier поставила 163 деловых самолета, по сравнению со 155 бизнес-джетами в предыдущем финансовом году. Также в 2011 году компания получила 191 чистый заказ на бизнес-джеты, по сравнению с 107 деловыми самолетами, заказанными в 2010 финансовом году.



По семействам деловых самолетов поставки распределились следующим образом: самолетов семейства Learjet поставлено 33 машины, столько же как и в 2010 году; 79 самолетов семейства Challenger, что на семь больше, чем годом ранее; 51 бизнес-джет Global, что на один больше чем годом ранее.

В сегменте коммерческих самолетов компания выступила не так хорошо. Было поставлено 78 коммерческих самолетов, по сравнению с 97 в 2010 финансовом году, а чистых заказов компания получила на 54 самолета, по сравнению с 93 чистыми заказами в предыдущем финансовом году.

Textron растет за счет Bell и Cessna

Корпорация Textron Inc. 25 января 2012 объявила о результатах работы в четвертом квартале 2011 г. Выручка Textron в четвертом квартале составила \$ 3,3 млрд., что на 4,1% больше, по сравнению с четвертым кварталом 2010 года, а доходы от производственной деятельности выросли на 4,6%. В то же время, по итогам деятельности корпорации в последние три месяца 2011 года был зафиксирован убыток в размере \$ 0,06 на акцию, по сравнению с прибылью в \$ 0,2 на акцию в четвертом квартале 2010 года. Убыток возник из-за специальных сборов в размере \$ 0,13 на акцию.

«Результаты деятельности в четвертом квартале отражают хорошую эффективность Bell, дальнейшее оздоровление Cessna, хорошую производительность подразделения Industrial, а также отражает усилия по укреплению наших конкурентных позиций в подразделении Systems в трудных для оборонной отрасли период», говорит председатель и главный исполнительный директор Textron Скотт Доннелли. Textron рассчитывает в 2012 получить доход в размере около \$ 12,5 млрд., то есть на 11% больше, чем

CJ4 пользуется популярностью у заказчиков



в 2011 году. Прибыль на одну акцию на конец 2012 года ожидается в диапазоне от \$ 1,80 до \$ 2,00.

Доннелли продолжил: «В 2012 году мы видим плоский уровень доходов Textron Systems, скромный рост в Industrial и двузначный рост в Cessna и Bell. Мы ожидаем, что гражданские продукты Bell будут особенно востребованы в этом году, так как наши инвестиции в разработку привели к значительному потоку заказов».

Cessna

Выручка производителя самолетов увеличилась на \$ 51 млн., по сравнению с тем же периодом 2010 года, и достигла \$ 1,011 млрд. Компания поставила 67 бизнес-джетов Citation в четвертом квартале, что меньше результата прошлого года с 79 самолетами. Однако это было компенсировано увеличением объемов продаж поддержанных, поршневого и турбовинтовых самолетов. В целом в течение 2011 года Cessna произвела 183 бизнес-джета, по сравнению со 179 самолетами в 2010 году. Наибольшей популярностью пользовались CJ4: в 2011 году было поставлено 48 этих самолета против 19 в прошлом году.

Прибыль подразделения выросла на \$ 37 млн. в основном за счет больших объемов продаж в неактивном сегменте из-за благоприятной конъюнктуры рынка.

Объем портфеля заказов Cessna на конец четвертого квартала 2011 составил \$ 1,9 млрд., уменьшившись на \$ 275 млн. по сравнению с уровнем конца третьего квартала 2011 года.

Bell

Выручка вертолетостроительного подразделения в четвертом квартале 2011 увеличилась на \$ 35 млн.,



по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Bell поставил 7 V-22, 6 H-1 и 62 коммерческих вертолета, по сравнению с 7 V-22, 7 H-1 и 71 коммерческой машиной в четвертом квартале прошлого года. Всего в 2011 году производитель изготовил 125 гражданских вертолетов.

Портфель заказов Bell на конец четвертого квартала 2011 года равнялся \$ 7,3 млрд., увеличившись на \$ 981 млн. по сравнению с концом третьего квартала 2011 года.

	4 кв. 2011	4 кв. 2010	2011 год	2010 год
<i>Доходы, \$ млн.</i>				
Cessna	1 011	960	2 990	2 563
Bell	1 010	975	3 525	3 241
<i>Прибыль, \$ млн.</i>				
Cessna	60	23	60	-29
Bell	167	138	521	427

General Dynamics споткнулся в четвертом квартале о Jet Aviation

25 января 2012 г. корпорация General Dynamics отчиталась за четвертый квартал, а также за весь 2011 год. В авиационный сегмент корпорации входят производитель бизнес-джетов Gulfstream Aerospace и провайдер услуг деловой авиации Jet Aviation.

General Dynamics сообщила, что в четвертом квартале 2011 общая выручка корпорации составила \$ 9,147 млрд., а за весь 2011 год \$ 32,677 млрд. Операционная прибыль за последний отчетный период 2011 г. снизилась на 11,7% по сравнению с четвертым кварталом 2010 года, до \$ 950 млн. Чистая прибыль компании в четвертом квартале 2011 года составила \$ 603 млн. или \$ 1,68 на одну акцию, по сравнению с \$ 729 млн., или \$ 1,91 за акцию за тот же период 2010 года.

В четвертом квартале на прибыль корпорации сильно повлияли расходы в размере 189 млн. USD, которые понесла компания Jet Aviation. Эти расходы включают в себя 111 млн. безналичного обесценивания активов, связанных с бизнесом, и \$ 78 млн. потерь по контрактам.

«Jet Aviation по-прежнему сталкивается с небольшими объемами работ по оборудованию бизнес-джетов и задержками по завершению нескольких узкофюзеляжных и широкофюзеляжных самолетов», сказал председатель и главный исполнительный директор компании Джей Л. Джонсон. «Мы приняли соответствующие меры для решения этих проблем. Эти проблемы нивелируют хорошую работу General Dynamics в четвертом квартале. Этот отчетный период стал лучшим по притоку денежных средств, а также отмечен поставкой первых 12 Gulfstream G650 на заключительный этап производства и сильным результатом в оборонном бизнесе».

По результатам работы в четвертом квартале 2011 года авиационный сегмент корпорации, в который входят Gulfstream Aerospace и Jet Aviation, получил выручку в \$ 1,857 млрд., что на \$ 581 млн. (+46,5%) больше, чем в четвертом квартале 2010 г. (\$ 1,258 млрд.). За весь 2011 год авиационные активы принесли General Dynamics доход в размере \$ 5,998 млрд., что на \$ 699 млн. или на 13,2% больше, чем в 2010 году.

А вот операционная прибыль авиационного направления корпорации в четвертом квартале 2011 года, по сравнению с тем же периодом 2010 г., упала на \$ 137 млн. и составила \$ 73 млн. (-65,2%). Тем не менее, этот параметр остался положительным, несмотря на потери, понесенные Jet Aviation. По результатам 12-и месяцев 2011 года прибыль этого сегмента составила \$ 729 млн. или на \$ 131 млн. (-15,2%) меньше, чем в 2010 году. Рентабельность подразделения в четвертом квартале 2011 г. составила 3,9%, а по результатам всего 2011 года этот показатель равнялся 12,2%.

В четвертом квартале особенно отличился производитель бизнес-джетов Gulfstream. В общий доход корпорации в этом периоде активно поступали средства от более чем 200 клиентов G650, которые оплачивают свои заказы по прогрессивной системе. Получение в ноябре предварительного сертификата FAA на этот бизнес-джет стало событием, которое подтолкнуло многих клиентов подтвердить деньгами свои заказы. Джей Джонсон особо отметил, что в середине 2012 года ожидается ввод в эксплуатацию G650 и G280.

Глава General Dynamics ожидает, что в 2012 году производство больших бизнес-джетов составит чуть более 100 самолетов, в том числе 10-15 «зеленых»

G650 и «несколько десятков» средних самолетов, преимущественно G280. По его словам, рынок продолжает оставаться «раздвоенным», где спрос на легкие и средние джеты остается скромным.

Общий объем портфеля заказов авиационного сегмента корпорации на конец третьего квартала 2011 года составил \$ 17,907 млрд., немного снизившись по сравнению с результатом на конец третьего квартала 2011 г. (\$ 18,624 млрд.). Причем, по словам руководителя General Dynamics, 64 % заказов приходятся на международных клиентов.

Также General Dynamics раскрыл результаты производства самолетов Gulfstream в четвертом квартале 2011 г. и за весь 2011 год



	Четвертый квартал		Двенадцать месяцев	
	2010	2011	2010	2011
“Зеленые” поставки				
Большие самолеты	18	30	75	90
Средние самолеты	2	5	24	17
ВСЕГО	20	35	99	107
Оборудованные самолеты				
Большие самолеты	20	20	74	78
Средние самолеты	4	7	15	21
ВСЕГО	24	27	89	99
Поддержанные самолеты				
	1	1	7	5

Аэропорты ОАЭ развивают бизнес-авиацию

Несмотря на последствия кризиса, сильно ударившего по региону, ОАЭ остаются главным деловым и финансовым центром всего Персидского залива. Эмираты — место непрекращающегося «паломничества» операторов бизнес-авиации со всего мира, прежде всего из Европы и США.

Шарджа активно развивается

На прошедшем в Бахрейне авиасалоне менеджмент аэропорта обнародовал планы развития в сегменте бизнес-перевозок. Ранее специалисты говорили о консультациях и переговорах руководства аэропорта с компанией Gama Aviation. И 26 января 2012 между двумя компаниями состоялось подписание договора. Теперь Gama Aviation будет являться единым опера-

тором бизнес-авиации в аэропорту. А это означает, что будет продолжена инвестиционная программа развития аэропортового и аэродромного комплексов. Развитие в последнее время «соседних» аэропортов в Дубай и Абу-Даби, даже несмотря на реальную перегруженность портов, потянуло за собой отток части бизнес перевозчиков. А так как аэропорт Шарджа исторически был гаванью для чартерных пассажирских и особенно грузовых компаний, особенно в последнее время наблюдались задержки по прилетам и вылетам, что, безусловно, негативно отразилось на бизнес-авиации. Еще одним сдерживающим фактором в развитии деловой авиации стало строительство грузового терминала и модернизация аэродромной инфраструктуры (перрон, рулежные дорожки).



Challenger 604 Gama Aviation в аэропорту Шарджа

Однако менеджмент аэропорта Шарджа уверен, что после запуска нового комплекса удастся не только вернуть ранее летавших к ним перевозчиков, но и заполнить новых. Ведь основным козырем аэропорта является небольшая удаленность от делового центра Дубай (на машине это расстояние можно преодолеть за 20 минут). Кроме того, что немаловажно, аэропорт практически не имеет ограничений по полетам, а проблема свободных слотов отсутствует полностью.

«Мы рады предоставить нашим клиентам полный спектр услуг в Международном аэропорте Шарджа. Аэропорт обладает превосходной инфраструктурой, и наш опыт работы в этом аэропорту (компания работает в Шардже с 2004 года) позволит ему развиваться семимильными шагами. Уже скоро наш менеджмент будет обсуждать с администрацией аэропорта план развития комплекса на ближайшие несколько лет. И проблем для подписания совместных проектов я не вижу», комментирует Дейв Эдвардс, управляющий директор Gama Aviation.



продолжение ►

Al Bateen продолжает рост

Al Bateen Executive Airport, входящий в группу Abu Dhabi Airports Company (ADAC), подвел итоги 2011 года. Почти по всем направлениям бизнеса аэропорт показывает весьма впечатляющий результат. Так, например, трафик бизнес-перевозок в прошлом году вырос на 50% по сравнению с 2010 годом (коммерческая авиация показала более скромные результаты - рост составил 11%).

По словам генерального директора Al Bateen Executive Airport Стива Джоунса, такие показатели компания показала по многим причинам.

«Главная из них – это наши инвестиции, благодаря которым мы сумели запустить новый аэропортовый комплекс DhahiJet FBO, что сразу же привлекло в аэропорт дополнительных клиентов (за прошедший год мы обслужили 124 новых клиента, которые



На перроне Al Bateen всегда много бизнес-джетов

ранее пользовались услугами других аэропортов ОАЭ). Но мы не собираемся останавливаться на достигнутом результате. Понимая, что несмотря на мировой экономический кризис, деловая авиация в некоторых регионах стремительно развивается, и особенно это ощущается на российском рынке, мы постараемся воспользоваться этой ситуацией и привлечь в наш аэропорт новых клиентов. Наша основная задача на ближайшие три года – превратить Al Bateen Executive Airport в бизнес-аэропорт мирового уровня с предоставлением VVIP услуг пассажирам, а также превратить его в ближневосточный центр по техническому обслуживанию воздушных судов. И для этого мы планируем в течение ближайших ме-

сяцев обнародовать план развития аэропорта до 2016 года», - продолжает г-н Джоунс. Всего же за 2011 год в аэропорту было осуществлено 8775 взлетно-посадочных операций.

Среди основных событий из деятельности аэропорта в 2011 году также стоит отметить подписание договора с компанией Jet Aviation. Швейцарская компания, которая уже имеет FBO и станцию технического обслуживания в Дубае, смогла получить лицензию на оказание услуг оперативного технического обслуживания для владельцев и операторов местных и иностранных воздушных судов бизнес-авиации, прилетающих в аэропорт Al Bateen.



Испытание морозом

Наконец-то зима вступила в свои законные права. Для кого-то это просто великолепно, но для авиаторов настает суший ад - ведь это сезон серьезных испытаний.

Снег, метель, ограниченная видимость – это далеко не полный перечень неприятностей, с которыми повседневно сталкиваются пилоты, и именно эти погодные явления влияют на святая святых в авиации - безопасность полетов. Но есть особый «враг», с которым приходится бороться постоянно – это обледенение. Именно от качества обработки самолета противообледенительными жидкостями напрямую зависит безопасность полета, начиная уже со взлета. Сегодня на примере аэропорта Внуково-3, который обслуживает львиную долю всех бизнес рейсов в московском авиаузле, мы расскажем, как специалисты компании борются с этой напастью.

Если говорить о самом термине «облив самолета», то в первую очередь подразумевается противообледенительная обработка воздушного судна, которая

в наших климатических условиях выполняется, как правило, начиная с середины сентября и иногда даже до середины мая.

Процедуре облива подвергаются все воздушные суда, начиная от широкофюзеляжных лайнеров Boeing 747-400 и Airbus A380 и заканчивая небольшими самолетами сегмента бизнес авиации. Конечно, если воздушное судно находилось в ангарном помещении, то время его обработки и расходование противообледенительной жидкости можно сократить, а иногда и совсем обойтись без этой процедуры. Но во всех остальных случаях эта процедура просто необходима.

Почему этому вопросу уделяется так много внимания?

Дело в том, что снежно-ледяные отложения на поверхностях воздушного судна серьезно ухудшают его аэродинамику и могут привести к потере управления. Попадание частей льда в работающий двигатель самолета приведет к его неисправности. Образовавшиеся иней, снег и лед, часто невидимые, могут сыграть злую шутку, особенно при взлете самолета и наборе высоты.

Одна из главных причин авиационных происшествий, связанных с обледенением, скрывается в недооценке опасности данного явления и недостаточных знаниях о нем как у наземного персонала, так и у пилотов воздушного судна. Авиационными организациями ИКАО, ИАТА давно разработаны «Руководства по наземной противообледенительной защите ВС», в которых изложены общие правила и рекомендации по основным направлениям. Главный принцип, на котором строится вся работа, - требование полной «чистоты» поверхности самолета перед

взлетом. Так появился термин «концепция чистого самолета». В настоящее время такая концепция принята и используется во всех развитых странах. В России нормативные авиационные документы еще жестче. Так, в «НАСТАВЛЕНИЯХ ПО ТЕХНИЧЕСКОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ И РЕМОНТУ АВИАЦИОННОЙ ТЕХНИКИ В ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ РОССИИ. НТЭРАТ ГА-93» сказано, что экипажу запрещено взлетать, если поверхность воздушного судна покрыта льдом, инеем или мокрым снегом.

До начала осенне-зимнего периода российские государственные авиационные власти публикуют для аэропортов перечень жидкостей, разрешенных к применению. Противообледенительные жидкости различаются по типам и, соответственно, имеют различное предназначение. Еще до «облива» жидкость не один раз проходит многоступенчатый контроль качества, начиная с поставки завода, где оформляется ее паспорт качества. Поэтому очень важно следить за временем защитного действия противообледенительных жидкостей.

- Тип 1, как правило, это жидкость красного цвета, так как легче различать на поверхности самолета, используют для удаления обледенения.
- Тип 2 (может быть зеленого цвета) так же используют для удаления обледенения и непрерывной защиты ВС от обледенения.
- Тип 3 на сегодняшний момент не производится.
- Тип 4 (жидкость зеленого цвета) применяется для длительной защиты в сложных метеоусловиях (обильный снегопад, дождь со снегом). Заметим, что цвет типа жидкости определяется заводом-изготовителем и может быть различным.



Процедура обработки

При сложных погодных условиях необходима двухступенчатая обработка воздушного судна. Сначала самолет обрабатывается типом 1. Это подразумевает удаление льда и снега. Затем без промедления на него наносится тип 4. Разный цвет жидкостей обеспечивает большую наглядность и контроль качества обработки. Противообледенительную обработку воздушного судна допустимо проводить исключительно с помощью подготовленного, специально обученного инженерно-технического персонала, с допуском (сертификатом установленного образца), который выдается после специального курса обучения. Важно отметить, что в процедурах обработки может быть задействован только тот автотранспорт, который утвержден Обществом инженеров самодвижущего транспорта (SAE) и имеет сертификат для использования в этих целях. Противообледенительная жидкость обязательно должна иметь сертификаты соответствия по стандартам качества. И транспорт, и жидкости обязаны иметь сертификат, выданный авиационными властями Российской Федерации. Инженерно-авиационная служба аэропорта, обслуживающая самолеты, тоже должна пройти сертификацию в системе ГА и иметь допуск на право выполнения работ. В аэропортах строго следят за тем, чтобы процедура «облива» проводилась должным образом.

Как к этой проблеме подходят во Внуково-3

Особое внимание следует обратить на то, что в комплексе «Центр Бизнес-Авиации» Внуково-3, все требования, что были перечислены выше, выполняются неукоснительно. Обработка самолета в соответствии с нормативными документами ГА осуществляется после посадки пассажиров на борт, так как время



защитного действия жидкости не безгранично. До начала обработки наземный персонал согласовывает с экипажем маршрут «облива» и все действия. Все двери и люки должны быть плотно закрыты. Допускается работа двигателей самолета, но кондиционирование пассажирской кабины обязательно надо прекратить. Когда процедуры завершены, спецмашина распечатывает чек с полной информацией о проделанной работе. Если время защитного действия противообледенительной жидкости от обледенения самолета истекает (а экипаж обязан за этим следить), требуется повторная обработка: если самолет не успел взлететь, он возвращается обратно на так называемую точку облива. И только коман-

дир воздушного судна имеет право принять решение о взлете.

Международный и отечественный опыт эксплуатации самолетов, а также специальные исследования показывают, что наземное обледенение продолжает оставаться насущной проблемой для современного воздушного транспорта, недооценка которой просто недопустима. Основной принцип работы любой компании – это отзывы клиентов. Поэтому в компании «Центр Бизнес-Авиации» Внуково-3 смело утверждают, что их персонал по праву может считаться высококвалифицированным, а техника отвечает мировым стандартам и требованиям.

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 самолеты

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов в течение прошедшей недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	34	27	30	8	11	23	45	95
Великобритания	25	49	111	7	5	80	3	130
Франция	30	116	79	39	1	53	65	149
Италия	23	21	28	15	12	13	6	71
Австрия	17	7	1	4	6	19	50	67
Швейцария	17	84	52	18	5	23	97	215
Россия	29	6	66	18	29	155	12	187

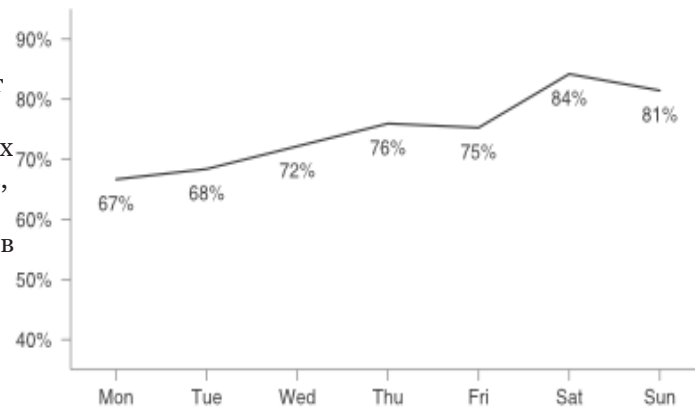
Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в течение прошедшей недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	18	4	3	0	1	8	6	16
Великобритания	4	36	6	0	2	9	4	22
Франция	4	6	7	2	1	11	1	9
Италия	0	1	2	2	0	0	0	0
Австрия	1	0	1	0	4	0	1	6
Швейцария	7	5	10	0	2	7	2	12
Россия	5	5	1	1	1	2	1	11

Индекс наличия свободных самолетов

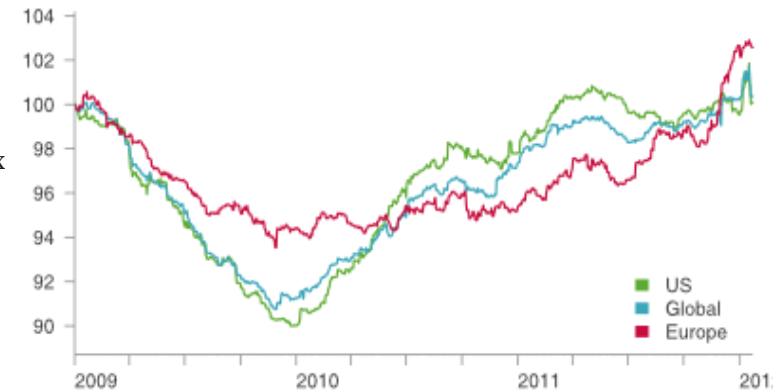
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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	€ 1 649	€ 1 616	€ 1 679
Cessna Citation Excel	€ 2 842	€ 2 862	€ 2 869
Bombardier Challenger 604	€ 4 865	€ 4 707	€ 4 630

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 18 Cessna Citation Jet, 30 Cessna Citation Excel и 34 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные самолеты.

Место	Тип	место в прошлом месяце
1	Challenger 604/605	2
2	Citation Excel/XLS	1
3	Legacy 600	3
4	Citation CJ2	5
5	Citation Mustang	8
6	Citation Sovereign	4
7	Challenger 300	6
8	Learjet 60	7
9	Falcon 2000	9
10	Citation CJ3	13

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов на самолеты за последние 30 дней (исключая Северную и Южную Америку).