



Эксперты одним из тормозов развития российской деловой авиации называют инфраструктурные проблемы и монополизм в российских аэропортах. Однако, наш монополизм иногда кажется невинным, по сравнению с тем, что может быть. Борьба за свободу в Ираке принимает довольно странные формы. Издержки становления демократии «поставили» одну местную компанию на очень лакомый участок - выдачу разрешений на прилет бизнес-джетов в страну. То есть, это можно сравнить с арендой участка госграницы. Естественно, цены сразу взлетели в 30 раз! Вот это размах! К чести молодой иракской демократии, после обращения ближневосточной ассоциации бизнес-авиации, этот беспредел был прекращен.

Наша российская ассоциация тоже набирает «вес». Несмотря на издержки роста, уже есть реальные результаты взаимодействия с властями, и пожелаем ей не сбавлять темпа в продвижении интересов бизнес-авиации.

Что еще интересное можно почитать, не вошедшее в этот BizavWeek:

[Интервью главы NetJets Europe Эрика Коннора \(Ведомости\)](#)

[Керимов приглашает на посадку \(про перспективы Кубинки\)](#)

[Falcon 2000S: классовое неравенство \(АТО\)](#)

[Таджикистан будет развивать бизнес-авиацию](#)

[Операторы деловой авиации не торопятся на Олимпиаду \(АТО\)](#)



ВВJ с оптимизмом смотрит в будущее

За 15 лет продаж ВВJ бизнес постоянно развивался и трансформировался. Это позволяло компании естественно подстраиваться под нужды рынка. Интервью BizavWeek дал Стивен Тэйлор, Глава подразделения Boeing Business Jets **стр. 13**



Новое слово в ТОиР

Совсем недавно FL Technics Jets стал первым в Восточной Европе авторизованным сервисным центром воздушных судов типа Hawker Beechcraft. О работе компании BizavWeek расскажет Дарюс Шалуга – генеральный директор FL Technics Jets **стр. 15**



Разногласия порой влияют на эффективность

О работе Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации России в 2011 году BizavWeek рассказал Вице-президент ОНАДА Евгений Бахтин. **стр. 17**



Avinode Business Intelligence Newsletter

Еженедельный обзор Avinode состояния европейского рынка деловой авиации. На этой неделе:
индекс спроса: +13,8%; индекс стоимости: -0,84 **стр. 19**

Принципиально новый G650



Быстрее всех, дальше всех,
вместительнее всех

Gulfstream®
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

Готов первый Global 6000 для NetJets

Это мероприятие проводилось непосредственно перед перелетом бизнес-джета в Дорваль, Квебек, где находится Центр окончательного комплектования самолетов Global.

«Уже через одиннадцать месяцев после исторического заказа NetJets мы отмечаем сборку первого Global 6000. Я могу без сомнения сказать, что это момент гордости для всех сотрудников Bombardier», говорит Стив Ридольфи, президент Bombardier Business Aircraft. «Мы переходим ко второму этапу программы, и команда Центра комплектования Global вступая в работу гарантирует, что этот самолет оправдает ожидания наших клиентов».

«Мы рады работать с командой Bombardier над этими исключительными самолетами», продолжил

Джордан Ханселл (слева) и Стив Ридольфи



Джордан Ханселл, генеральный директор и председатель NetJets. «Самолеты семейства Global идеально подходят для потребностей наших клиентов, как по безопасности и комфорту, так и по летно-техническим характеристикам и эффективности. Бизнес-джеты Global будут отличным дополнением к нашему флоту».

Global 6000 в исполнении для NetJets будет иметь конфигурацию на 13 пассажирских мест, благодаря чему в кормовой части будет размещена переговорная компания, а также возможно будет сделать полноценный камбуз и другие сервисные помещения, необходимые для ультрадальних полетов.

В настоящее время NetJets имеет в своем флоте более 750 самолетов.

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

“Газпромавиа” получил Falcon 900LX

В середине января авиакомпания «Газпромавиа» приступила к эксплуатации нового самолета Falcon 900LX (бортовой номер RA 09600, 2010 года выпуска).

Сейчас корпоративный флот зарубежных самолетов компании насчитывает шесть самолетов французского авиапроизводителя Dassault Falcon: два Falcon 900B, три Falcon 900EX Easy и один Falcon 900LX. Кроме того, в парке авиаперевозчика один самолет Boeing Business Jet.

Появление нового самолета в парке перевозчика позволит ему совершать беспосадочные перелеты из Москвы в Нью Йорк и Токио, а также во все дальневосточные аэропорты, что особо важно для Газпромавиа. Именно в этих регионах сосредоточен основной бизнес материнской компании.



Global Jet Concept русифицируется



Этот джет, но с другим номером, поставят во Внуково

Как стало известно BizavNews, российским клиентам компании Global Jet Concept стал доступен 14-ти местный джет Dassault Falcon 900EX Easy, который уже сейчас базируется в аэропорту Внуково-3.

Таким образом, это седьмое воздушное судно оператора, находящееся в московских аэропортах, и доступное российским заказчикам. В настоящее время компания Global Jet Concept базирует свои самолеты в столичных аэропортах Внуково и Шереметьево, а при необходимости выполняет рейсы и из Остафьево. «Российский» воздушный флот компании состоит из самолетов Falcon 7X, двух Bombardier Challenger 604, Gulfstream G200, Embraer Legacy 600 и Dassault Falcon 900EX Easy.

Новый самолет (бортовой номер LX-GLD, 2009 года выпуска) позволяет перевозить 14 пассажиров. Благодаря широкому салону, разделенному на три зоны, и роскошному интерьеру, Falcon 900EX EASY является наиболее комфортабельным воздушным судном в своей категории и оптимален для полетов по дальним маршрутам. Каждая пара кресел, распо-

ложенных напротив друг друга, трансформируется в полноценное спальное место. В полете к услугам пассажиров - спутниковый телефон, DVD-плеер, CD-проигрыватель, LCD-мониторы, система Airshow, а также офисное и развлекательное оборудование.

Напомним, что компания Global Jet Concept была основана в 1999 году Майком Савари. За 12 лет Global Jet Concept приобрела внушительный опыт в управлении частными самолетами и в организации коммерческих перевозок и стала одной из крупнейших европейских авиакомпаний бизнес-авиации. Головные офисы Global Jet Concept находятся в Женеве и в Люксембурге, а представительства располагаются в Париже, Монако и Москве. Также недавно было открыто представительство в Пекине. На сегодняшний день под управлением Global Jet Concept находится более 60 самолетов, что делает компанию одним из крупнейших игроков на российском рынке. Напомним, что воздушный парк перевозчика состоит как из собственных воздушных судов, так и из самолетов частных владельцев, находящихся в управлении Global Jet Concept.



Dassault надеется на Китай

Французский производитель опубликовал прогноз продаж своей техники на китайском рынке на 2012 год. Согласно плану развития продаж, Dassault Falcon поставит клиентам из Поднебесной до 25-ти джетов, что составит четверть всех мировых поставок компании за 2012 год.

«Китай будет самым большим рынком для нашей компании уже в следующем году», считает Джин Майкл-Джекоб, вице-президент Dassault Falcon. Как вторая по величине экономика мира, Китай все более расширяет деловой авиапарк.

Как отмечено в докладе, до конца 2015 года количество самолетов деловой авиации в Китае составит 500 машин, и Dassault Falcon планирует «захватить» 35 процентов этого рынка. И для этого есть все предпосылки. Сегодня в Китае эксплуатируется всего лишь 150 деловых самолетов, а, к примеру, в США около 7000.

В 2011 году компания Dassault Falcon занимала всего 10 процентов этого рынка году, что не устраивает производителя. В настоящее время компания смогла продать только 15 самолетов (начиная с момента переезда офиса продаж из Куала-Лумпур в Пекин в декабре 2010 года). В настоящее время лидером продаж на китайском рынке является Gulfstream с 60 процентами от общего числа самолетов.

По прогнозам Dassault Falcon, к 2015 году парк воздушных судов деловой авиации Китая будет насчитывать порядка 1000 самолетов, и производитель планирует преодолеть к этому времени 35 процентный барьер от всех продаж джетов в Китае.

Airbus Corporate Jets - с надеждами в 2012 год

В Airbus Corporate Jets надеются, что 2012 год станет более удачным по продажам, и общее количество поставленных самолетов достигнет цифры в 200 машин. А пока же в Airbus Corporate Jets (дочернее подразделение Airbus Industries по производству бизнес-лайнеров) подвели итоги ушедшего года.

Всего в 2011 году заказчикам были поставлены 14 самолетов против 15-ти годом ранее. За этот период компания получила заказ на 4 самолета: один ACJ321 и три ACJ330. При этом в 2011 году количество отказов составило десять самолетов, включая шесть ACJ350 для компании MAZ Aviation. Неизвестной в настоящее время остается и судьба единственного заказанного швейцарской компанией Jet Aviation ACJ380. В Airbus Corporate Jets все же надеются на его поставку в 2012 году.

Всего, с момента начала производства, Airbus Corporate Jets поставил заказчикам 168 самолетов из 174 заказанных. Большая часть лайнеров приходится на линейку ACJ 318/319/320/321 (110 самолетов), а 52 широкофюзеляжных самолета (ACJ330 и ACJ340 различных модификаций) эксплуатируются в интересах глав государств, крупных транснациональных корпораций и т.д.



Несмотря на решение о прекращении выпуска самолета семейства A340, в Airbus Corporate Jets имеются заказы на поставку этого типа самолета, которые компания обязуется выполнить в намеченные сроки. Особые планы компания связывает с выходом на рынок в 2015 году модернизированного A320NEO, который, по мнению экспертов производителя, придет на смену популярного семейства ACJ 318/319/320/321. Определенный интерес к новым самолетам уже проявили операторы, эксплуатирующие в настоящее время узкофюзеляжные ACJ.



Jet Aviation снова отличилась в Давосе Конец эры беспредела

Как и в прошлом году, основная нагрузка по обслуживанию пассажиров, прибывающих на 42-й Всемирный Экономический Форум, легла на международный аэропорт «Клотен» (Цюрих). Компания Jet Aviation, владеющая собственным FBO в аэропорту, в период с 25 по 29 января обслужила 726 рейсов и 1600 пассажиров. По сравнению с прошлыми годами количество обслуживаемых воздушных судов выросло на 10 процентов. Всего же в этот период в FBO в Цюрихе приземлились 361 самолет из 460 запланированных. Также определенная нагрузка легла и на военный аэродром Dubendorf, где сотрудники компании также помогали в обслуживании бизнес-джетов.

В Jet Aviation также отметили тенденцию «мельчания» бизнес-джетов, прибывающих на форум в Давос. Если раньше большинство самолетов относились к классам ультра дальних и VVIP лайнеров, то в этом году львиная доля самолетов – это малые и средние бизнес-джеты.

В процессе подготовки к форуму Jet Aviation получили 3457 запросов на выполнения рейсов, и каждый запрос прорабатывался исходя из конкретных пожеланий заказчиков.

Также на прошлой неделе стало известно, что Jet Aviation получила одобрение со стороны Швейцарского Федерального управления гражданской авиации (FOCA) на выполнение ограниченного обслуживания самолетов Embraer Legacy 600/650 (ER 135BJ). Теперь в техническом центре Jet Aviation в Цюрихе компания сможет предоставить клиентам возможность проходить 70/100 формы обслуживания, PFC и мелкий ремонт.

Авиационные власти Ирака пресекли попытку монополизировать рынок бизнес-перевозок.

Ситуация, которая наблюдалась на рынке бизнес-перевозок в Ираке в последнее время, приводила многих бизнес-перевозчиков в ужас. С одной стороны - растущий спрос на полеты среди компаний, занятых в основном в нефтяном бизнесе, а с другой - баснословные цены на все, начиная с получения разрешения на полет. В 2010 году группа предпринимателей из Ирака создала компанию Palm Jet и с помощью сильного лобби в министерстве транспорта смогла заключить долгосрочный контракт (на 12 лет) об оказании эксклюзивных услуг по выдаче разрешений для бизнес-авиации.

До прихода компании на рынок средняя стоимость разрешения для самолета пассажироместимостью до 10 человек составляла порядка \$200. С момента начала работы компании цены стали просто «фантастическими». Например, стоимость разрешения на самолет до 10 мест составляла уже \$6000, а более

10-ти – от \$ 8000. И, в связи с многочисленными жалобами со стороны перевозчиков, в разрешение конфликтной ситуации вмешалась МЕВАА (ближневосточная ассоциация деловой авиации). И вот на этой неделе при посредничестве МЕВАА авиационные власти Ирака (ICAA) приостановили действие контракта с компанией Palm Jet, выдающей разрешения на полеты в Ирак.

По словам Аль Накби (президента МЕВАА), бизнес-авиация является важной составляющей в развитии иракской экономики. Но никакого развития не будет, если одна компания будет диктовать свои условия и выставлять грабительские счета. По мнению МЕВАА уже в ближайшее время авиационные власти Ирака объявят тендер среди компаний на право выдачи разрешений на полеты. При этом количество компаний, обладающих этими правами, будет от трех до пяти. А сейчас заявку на полет можно подать, а разрешение получить через ICAA либо через национального иракского перевозчика Iraq Airways.



DC Aviation заботится о здоровье

Немецкий бизнес-перевозчик DC Aviation вводит новый стандарт обслуживания для своих пассажиров - In-flight Medical Assistance. Теперь все воздушные суда перевозчика оборудованы дополнительным медицинским оборудованием для оказания первой медицинской помощи в полете и при возникновении аварийных ситуаций на земле. Весь летный персонал, начиная от командира воздушного судна и заканчивая стюардессами, пройдет специальный медицинский курс по работе со сложным медицинским оборудованием.

Также экипажу будет доступна новая информационная система, с помощью которой они смогут консультироваться с теми или иными специалистами в случае возникновения критической ситуации. А с помощью спутникового телефона экипаж сможет связаться с ведущими специалистами по основным областям медицины. Также командир воздушного судна сможет принимать решения о посадке в том или ином аэропорту исходя из предварительного диагноза больного, наличия там клиники и специалистов, а также предварительно сделать заказ на спецавтотранспорт.

Кроме этого, все воздушные суда DC Aviation будут оборудованы автоматизированными дефибрилляторами.

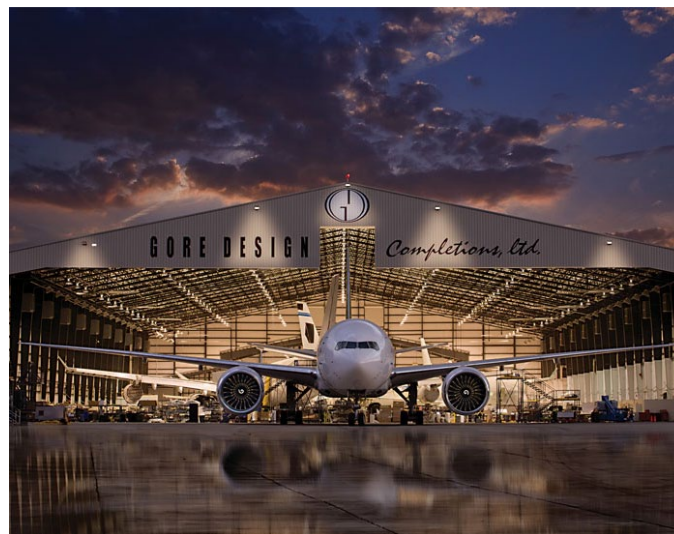
DC Aviation имеет большой опыт в сфере предоставления услуг по авиационной медицинской эвакуации. В настоящее время DC Aviation располагает парком из 22 реактивных самолетов: Airbus 319CJ, Bombardier Global 5000, Bombardier Challenger 604, Gulfstream G550, Cessna Citation XLS, Bombardier Learjet 40/45XR, Embraer Legacy 600 и Dornier 328Jet. Парк самолетов базируется в Штутгарте, Дубай, Абу-Даби, Санкт Петербурге и Москве.



Шикарный Boeing

Американская компания Gore Design Completions поставила клиенту (глава государства в Центрально-Азиатском регионе) первый широкофюзеляжный самолет Boeing 777-200ER. Самолет был сдан заказчику на месяц раньше срока, указанного в контракте. Совершенно новый для компании тип самолета удалось передать заказчику всего за одиннадцать месяцев после начала работ. Разработка проекта и установка интерьера были осуществлены в специализированном центре комплектации интерьеров компании в Сан Антонио.

Владелец Gore Design Completions Джерри Гор считает, что своевременная поставка самолета доказала, что несмотря на большую загрузку компании, это не сказывается на качестве и скорости ее работы. «Мы



уже поставили в срок два широкофюзеляжных лайнера и продолжаем работу над тремя широкофюзеляжными и двумя узкофюзеляжными самолетами», - комментирует г-н Гор.

Вся предварительная подготовка по дизайну и установке интерьера была проведена специалистами Gore Design Completions еще до того, как лайнер прибыл в центр компании.

Новый самолет действительно роскошен. Салон самолета инкрустирован перламутром. В самолете расположены просторная VIP-каюта с приемной, купе, спальный отсек, душевая и удобная бизнес-зона для сопровождающих лиц.

Кстати, переданный самолет - это третий заказ этого клиента (первый был получен в 2005 году). Также в компании сообщили, что поставили на рынок еще один Boeing 767-300VIP также для клиента в этом регионе.



Bell приобрел короткий домен

В конце 2011 года некоторые участники авиационного рынка обратили внимание на смену владельца доменного имени VN.com. В настоящее время этот домен принадлежит вертолетостроительной компании Bell Helicopter.

Ранее этот домен принадлежал издателю Elsevier, который зарегистрировал его в 1994 году для своей дочерней компании Butterworth-Heinemann. VN.com был продан компании Bell между 30 августа 2010 и 7 сентября 2011, когда Bell Helicopter стал регистратором домена.

VN.com в настоящее время ведет на страницу, где можно выбрать: идти на сайт Bell или на сайте издательства Elsevier. Однако если в течение 15 секунд Вы не решили, куда идти, то автоматически попадете на сайт производителя вертолетов. Скорее всего скоро он будет вести прямо на главную страницу Bell.

Однако во всей этой истории интересна цена, которую вертолетостроитель заплатил за возможность клиентов нажимать меньше клавиш на клавиатуре. Какая точно сумма заплачена за этот домен неизвестно, но эксперты говорят о диапазоне от \$ 500 тыс. до \$ 1 миллиона.

Эти значения основаны на стоимости, которую могли бы заплатить другие потенциальные заинтересованные стороны - в частности компания Уоррена Баффета Berkshire Hathaway или нью-йоркский магазин VN Photo & Video. А Berkshire Hathaway уже «засветилась» в покупке коротких доменных имен для своих дочерних компаний, таких как DQ.com и JM.com, с как раз подобной стоимостью.



Компания ExecuJet обзавелась флагманом

26 января 2012 г. швейцарский оператор ExecuJet получил первый Embraer Lineage 1000, который стал самым крупным самолетом в парке компании. Сейчас флот перевозчика состоит из 22 самолетов.

19-ти местный бизнес-лайнер будет эксплуатироваться дочерней компанией ExecuJet Middle East и базироваться в Дубае, где находится комплекс наземного обслуживания ExecuJet и собственное FBO.

Директор по коммерческому развитию ExecuJet Middle East, Пол Ван дер Блум, комментируя получение нового самолета особо отметил, что появление в парке нового «элегантного» самолета с просторным салоном и отличными техническими характеристиками, а также прекрасной экономикой, позволит компании предложить своим клиентам сервис ново-

го уровня. «Подведя итоги работы в регионе за 2011 год мы поняли, что ближневосточный рынок имеет очень большие перспективы на будущее, и для того, чтобы не проиграть в конкурентной борьбе за клиента, любая компания должна соответствовать самым высоким стандартам как на земле, так и в воздухе», - подчеркнул г-н Блум.

В настоящее время компания присутствует на всех континентах. Собственный воздушный парк ExecuJet состоит из 22 самолетов, а парк на правах управления составляет около 150 самолетов.

Напомним, что в России в настоящее время базируются два воздушных судна перевозчика (аэропорт Шереметьево и Остафьево) Bombardier Global 5000 и Gulfstream G100.



Cessna заканчивает изготовление 400-го Mustang'a

Компания Cessna Aircraft выкатила из цеха завода в Индианаполисе 400-й Citation Mustang. Это знаковое событие достигнуто через пять лет с момента первой поставки Mustang в ноябре 2006 года.

«Этот знаменательный самолет - достижение для Cessna и сотрудников заводов в г. Вичита и Индианаполис, инженеров, конструкторов, рабочих и сотрудников техподдержки», сказал Брайан Ролофф (Brian Rohloff), руководитель направления Citation Mustang и M2. «Продажи самолетов Mustang остаются сильными. Пилотам нравится простота в эксплуатации и низкие эксплуатационные расходы, и это убедительные преимущества самолета».

Наиболее распространено применение Citation Mustang в корпоративных полетах и для личных путешествий. Второй по популярности сферой стало использование его в качестве воздушного такси. Растет популярность применения Mustang'ов в специальных миссиях, таких как медицинские перевозки и в качестве учебного самолета.



В среднем по всему парку Mustang'ов на самолет приходится около 480 часов налета, причем 45 бизнес-джетов уже налетали более 1000 часов.

Citation Mustang стал первым полностью сертифицированным VLJ. Эта программа была анонсирована в 2002 году, а первый полет Mustang совершил в апреле 2005 года. Сертификат типа FAA был получен в сентябре 2006 года, и в ноябре 2006 года первый Mustang поставлен заказчику. По прайсу 2012 года самолет стоит чуть более \$ 3 млн.



В настоящее время главным конкурентом Citation Mustang является бразильский Phenom 100. Первые поставки этого самолета пришлось на конец 2008 года, то есть на самый разгар кризиса. Тем не менее, рубеж в 200 самолетов Phenom 100 бразильский производитель преодолел в мае 2011 года. В настоящее время (по результатам 3 квартала 2011 года) достоверно известно о 219 поставленных Phenom 100, однако стоит учесть то, что в 4 квартале 2011 года Embraer изготовил 40 самолетов семейства Phenom (в своих отчетах производитель перестал разделять Phenom 100 и 300). Также стоит отметить агрессив-

ное «поведение» бразильцев на рынке США, традиционной вотчине Cessna. Открытие в конце 2011 года филиала во Флориде со сборочным цехом и передача первого американского Phenom 100 заказчику никак не облегчает положение Cessna на «своем» рынке. Тем более, что рынок легких бизнес-джетов не спешит восстанавливаться.

Поэтому американский производитель сейчас справедливо считает Embraer своим главным конкурентом. А еще на подходе очень «аппетитная» HondaJet...

Поставки	2006	2007	2008	2009	2010	2011, 3 кв.
Mustang	1	45	101	125	73	32
Phenom 100	-	-	2	97	100	20

Honda планирует захватить до четверти рынка VLJ

Выступая на пресс-конференции в Токио Мишима-са Фуджино (Michimasa Fujino), исполнительный директор Honda Aircraft Company, заявил, что проект HondaJet находится в шаге от получения сертификата типа. Уже в 2013 году компания ставит планы по выпуску 80 самолетов в первом полугодии. В настоящее время компания приняла заказы на 100 семиместных джетов, каталожная стоимость которых начинается с \$ 4.5 млн. Сейчас построены и летают три опытных машины. И, несмотря на отставание в поставках почти на три года, связанных с техническими и финансовыми проблемами, компания смогла через сеть дилеров «набрать» дополнительное количество заказов для начала поставок. И уже в 2018 году компания намеривается получать прибыль.

По мнению г-на Фуджино главное отличие HondaJet от самолетов Cessna и Embraer – это технологии. «Наши основные конкуренты работают по технологическим стандартам начала 2000-х. Мы же планируем использовать при производстве нашего самолета исключительно инновационные технологии будущего. И уже сейчас мы имеем ряд преимуществ по экономии топлива, массы и т.д.», - комментирует Фуджино. С ним согласен и Соичиро Хонда – идейный вдохновитель проекта. По его мнению, с операционными расходами в размере около \$ 1000 - \$ 1200 в час, HondaJet может сделать путешествие группы из пяти или шести пассажиров дешевле и эффективнее, чем полет, например, рейсами линейной авиации между небольшими городами. Конкуренты же предлагают в лучшем случае \$ 1800 за летный час полета на самолете подобного класса, утверждает Соичиро Хонда.

По оценкам руководителей компании спрос на сегмент VLJ уже в 2014 году будет составлять 300 самолетов. В компании активно работают с клиен-



тами, традиционно летающими на самолетах малого и среднего классов. По их мнению, технические характеристики самолета позволят существенно снизить эксплуатационные расходы. В качестве потенциальных рынков в компании рассматривают страны БРИКС, Ближний Восток и Китай. В настоящее время на заводе в Северной Каролине работают 350 сотрудников, но уже в первой половине 2013 года штаб будет насчитывать порядка 1000 специалистов.

История HondaJet началась в декабре 2003 года, когда автомобильная японская компания Honda представила свой первый самолет, предназначенный для серийного выпуска и продаж. Это первый самолет в Японии, целиком (включая двигатели) изготовленный одной фирмой без какой-либо правительственной поддержки.

Двигатели на Honda Jet установлены на пилонах над

крылом. Такая компоновка позволит снизить уровень шума, направленный вниз (шум на земле, особенно при взлете и посадке). Кроме того, улучшается обтекание верхней поверхности крыла и снижается вероятность засосать в воздухозаборник посторонний предмет с ВПП. Однако структура воздушных потоков усложняется, поэтому потребовались интенсивные эксперименты в аэродинамической трубе.

Фюзеляж сделан из углекомпозитных материалов с алюминиевыми усиливающими элементами, носовая часть сглажена для ламинарного обтекания. Компания утверждает, что в результате сопротивление фюзеляжа снижено на 10 % по сравнению с обычными фюзеляжами того же размера.

Кабина герметичная, на высоте 13 км поддерживает давление, соответствующее давлению на высоте 2,4 км над уровнем моря.

Остров Мэн обзаведется полноценным бизнес-терминалом

Растущий в последнее время спрос на регистрацию самолетов в регистре острова Мэн сподвигнул местных операторов на существенную модернизацию аэропортовой инфраструктуры.

Один из провайдеров услуг бизнес-авиации на острове Мэн компания Private Jet Company приступила к последней фазе строительства VIP терминала в базовом аэропорту Ronaldsway. Ввод его в эксплуатацию назначен на второй квартал текущего года. Строительство терминала – первый шаг по превращению Ronaldsway в крупный центр по обслуживанию рейсов бизнес-авиации. Параллельно строительству терминала ведутся работы по возведению ангара для всесезонного хранения воздушных судов общей площадью в 5000 кв.м.

Управляющий директор Private Jet Company Тони Корлетт: в настоящее время количество самолетов,

имеющих префикс «М», достигло 500 единиц. И это не предел. По нашему мнению, уже до конца года ожидается приток новых клиентов как из традиционных регионов, так и новых рынков, включающих страны Ближнего Востока.

Авиационный регистр острова Мэн на сегодня самый популярный регистр среди владельцев частных воздушных судов. В настоящее время на острове Мэн зарегистрировано порядка 500 самолетов: от маленьких вертолетов, до авиалайнеров класса ACJ и BVJ. На сегодня, это наиболее лояльное государство по отношению к собственникам воздушных судов, как с точки зрения стоимости необходимых сертификатов (сертификат летной годности, свидетельство о регистрации и т.д.), так и с точки зрения оперативности самих авиационных властей (Например, валидация пилота занимает 15-20 минут). Остров Мэн, являясь составной частью Велико-

британии, предоставляет зарегистрированным воздушным судам «Certificate of Commercial Use». Этот документ в некоторых государствах позволяет избежать начисления НДС и прочих налогов на ГСМ. Остров Мэн на сегодняшний день не требует каких либо особых процедур сертификации оператора, т.е. сейчас, зарегистрировав самолет в этом реестре, вовсе не нужна какая либо сертифицированная структура – компания собственник формально и будет оператором.

Существенным экономическим преимуществом частной регистрации и, в случае острова Мэн – собственного оператора, является возможность самостоятельно управлять процессом подготовки полетов с одной стороны, и, заключив прямые договоры с обслуживающими компаниями, управлять затратами с другой. Это позволяет избегать многочисленных посредников, а, следовательно, понизить стоимость той или иной услуги.

Переход в регистр острова Мэн занимает не более 2-3-х недель (в зависимости от типа воздушного судна и сертификационной документации). В этот период самолет может продолжать летать. Приятной особенностью регистрации на острове Мэн является возможность выбора бортового номера своего самолета. Этим, кстати, многие пользуются весьма часто. Так, после префикса «М» следуют четыре буквы, которые могут быть, например, аббревиатурой компании или имени владельца.

Private Jet Company работает на рынке с 2007 года. Основными направлениями деятельности являются продажа, аренда и регистрация частных джетов. Именно всплеск интереса к регистрации самолетов заставил компанию искать инвестиции под новый для себя вид бизнеса – обслуживание клиентов и самолетов. В самой компании уверены, что вложенные инвестиции окупятся уже через шесть-семь лет.



Регистрация «М» - очень популярна среди наших бывших соотечественников



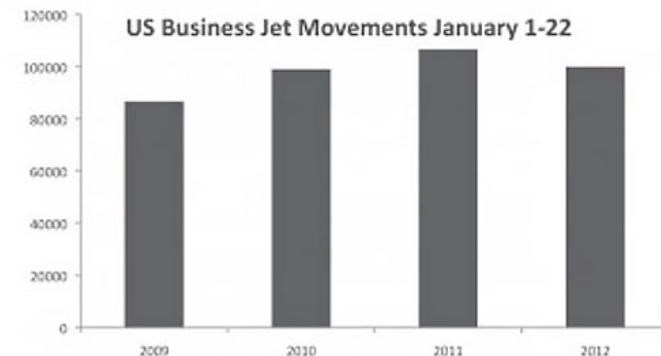
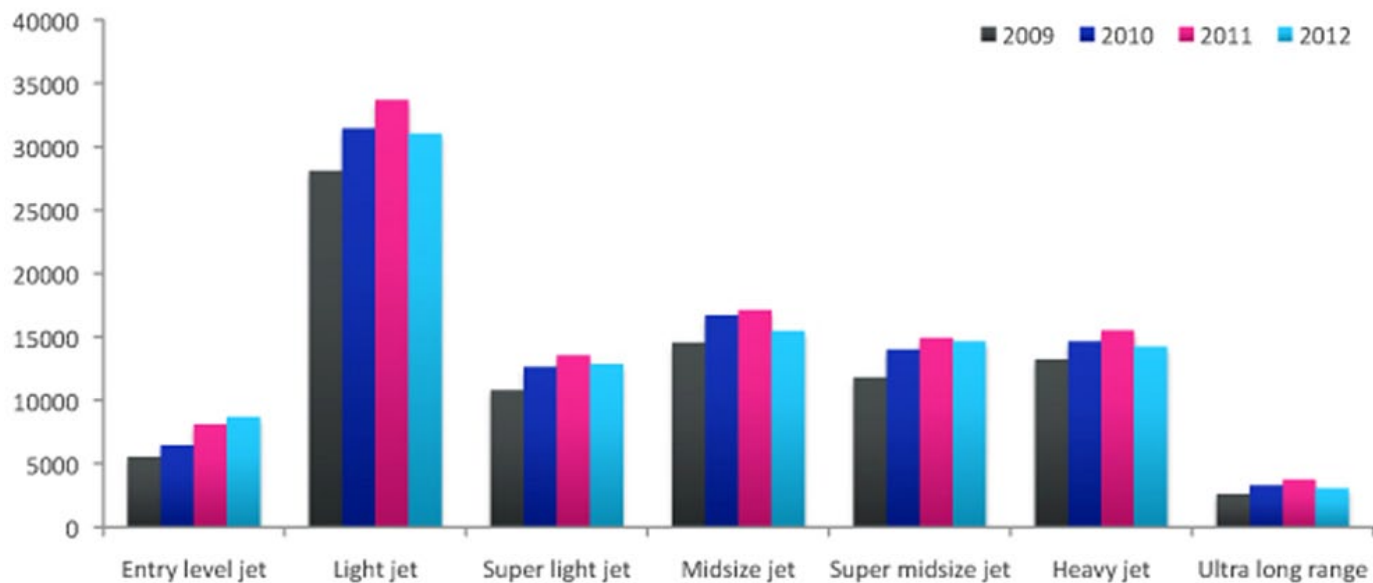
Начало 2012 года не впечатляет

В начале 2012 г. американская бизнес-авиация снизила трафик по сравнению с прошлым годом. Лучшим светом стали сверхлегкие бизнес-джеты, которые в течение уже трех лет подряд наращивают показатели активности.

Североамериканский рынок бизнес-авиации в конце прошлого года характеризовался снижением активности по сравнению с 2010 годом. Эту тенденцию заметили статистики FAA и эксперты компании ARGUS. Команда Avinode пошла дальше и взглянула на рынок деловой авиации США уже в начале 2012 года. Специалисты компании сделали сравнение количества рейсов деловой авиации в США в течение первых 22 дней 2012 года в сравнении с тремя предыдущими годами (2009-2011 гг.)

В начале 2012 года бизнес-авиация летала несколько менее активно, чем в 2011 году, примерно также, как в 2010 г. и намного больше, чем в 2009 году. В течение первых 22 дней 2012 года было выполнено 99 981 рейс деловой авиации. Это на 6,2% ниже результата того же периода прошлого года, на 0,9% выше уровня 2010 и на 15,5% выше 2009 года.

Если общий трафик разбить по категориям воздушных судов, то видно, что активность по типам самолетов согласуется с общей тенденцией, за исключением сверхлегких бизнес-джетов начального уровня (ELJ), которые стабильно увеличивают количество рейсов в течение последних 3-х лет. Количество полетов ELJ в 2009 году было 5532, а в 2012 - уже 8688.



Увеличение количества рейсов ELJ можно частично объяснить тем, что это относительно новая категория самолетов, и количество таких самолетов возрастает с каждой новой поставкой. Однако рост популярности этой категории самолетов также может быть признаком более осознанного ценового выбора потребителей, которые хотят пользоваться бизнес-джетами, но выбирают более экономичные решения. Ультрадальние самолеты были наиболее востребованы в начале января, что естественно, но по итогам первых 22 дней 2012 года показали снижение на 18,5% по сравнению с тем же периодом 2011 г.

Хотя цифры показывают снижение общего количества вылетов американских бизнес-джетов, еще рано говорить о том, в каком направлении будет двигаться отрасль в течение всего 2012 года. Надо иметь в виду, что пока нынешний уровень выше результатов 2010 года и значительно выше 2009. Поэтому рано делать поспешные выводы и впадать в панику.

JetNet: вторичный рынок в 2011 году был противоречивым

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в декабре и за весь 2011 год. В декабре 2011 уровень выставленных на продажу воздушных судов деловой авиации продолжил снижение, однако средняя цена, особенно на бизнес-джеты, падает.

Относительное количество выставленных на продажу бизнес-джетов в декабре составило 13,8%, что на 1,0% меньше, чем в декабре прошлого года. Тем не менее средняя запрашиваемая цена снизилась по сравнению с последним месяцем 2010 года на 13,8%, до \$ 4,64 млн. Однако стоит отметить, что в ноябре 2011 года за подержанный бизнес-джет в среднем просили \$ 4,537 млн., то есть уровень цен немного растет. В 2011 году количество операций купли-про-

дажи в этом сегменте выросло на 7%, по сравнению с 2010 годом, а среднее время экспозиции на рынке увеличилось на 20 дней, до 383.

Вторичный рынок турбовинтовых самолетов, по всей видимости, начинает улучшаться. Количество выставленных на продажу подержанных турбопропов в декабре 2011 находилось на уровне 9,6%, по сравнению с 10,6% в 2010 году и 9,8% в ноябре 2011 года. Количество сделок купли-продажи в этом сегменте выросло в 2011 году на 13,4% по сравнению с 2010 годом, в то время как количество дней, необходимых для продажи самолета, сократилось на 6 дней, до 331. Средняя запрашиваемая цена была единственным параметром в сегменте турбовинтовых самолетов с отрицательной динамикой, хотя она снизилась

всего на 3,5% по сравнению с прошлым годом, до \$ 1,309 млн. (в ноябре 2011 она составила \$ 1,311 млн.)

Вторичный рынок вертолетов в течение 2011 года по сравнению с 2010 годом характеризовался существенным снижением продаж. Количество сделок в сегментах газотурбинных и поршневых вертолетов снизилось на 11,9% и 17,7% соответственно. Количество выставленных на продажу вертолетов обоих сегментов в декабре 2011 года было ниже 7%, что делает эти сегменты рынком по-

купателя. Средняя запрашиваемая цена в декабре 2011 г. на газотурбинные вертолеты составила \$ 1,29 млн. (в ноябре \$ 1,277 млн.), а на поршневые вертолеты \$ 226 тысяч (в ноябре \$ 223 тысяч). В то время, как средняя запрашиваемая цена на газотурбинные вертолеты снижается, стоимость поршневых вертолетов растет. Это единственный сегмент вторичного рынка, который показывает увеличение средней запрашиваемой цены, и за 2011 год она выросла на 9,3%.

По мнению аналитиков агентства, рынок деловой авиации подвержен значительному влиянию состояния экономики в США. Рост реального валового внутреннего продукта (ВВП), то есть производство товаров и услуг американскими рабочими и на оборудовании, которое находится в Соединенных Штатах, в четвертом квартале 2011 года составил в годовом исчислении 2,4%. В третьем квартале 2011 года реальный ВВП увеличился на 1,8%. Предварительная оценка роста ВВП США стала хорошей новостью на фоне уровня третьего квартала, но все еще значительно ниже 3,0-процентного роста ВВП, при котором бизнес-авиация начинает себя чувствовать уверенно.

Аналитики JetNet с осторожностью прогнозируют ситуацию на вторичном рынке в 2012 году. Конец 2011 ознаменовался трехлетием с начала экономического кризиса. В 2012 году ожидается некоторая положительная динамика, но по-прежнему существует острая необходимость улучшения делового и потребительского доверия в позитивные перемены.



Worldwide Trends				
December	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T/P	Turbine	Piston
For Sale	2,533	1,291	1,196	557
% of Fleet For Sale 2011	13.8%	9.6%	6.6%	6.1%
% of Fleet For Sale 2010	14.8%	10.6%	7.0%	7.0%
Change - % For Sale	-1.0%	-1.0%	-0.4%	-0.9%
2011				
Full Sale Transactions	2,057	1,390	1,215	938
Avg. Days on Market	383	331	403	308
Avg. Asking Prices - \$USD mil	\$4.640	\$1.309	\$1.290	\$0.226
2011 vs. 2010				
% Change - Sale Transactions	7.0%	13.4%	-11.9%	-17.7%
Change - Avg. Days on Market	20	-6	60	24
% Change - Avg. Asking Prices	-13.8%	-3.5%	-1.9%	9.3%

ВВJ с оптимизмом смотрит в будущее

«За 15 лет продаж ВВJ бизнес постоянно развивался и трансформировался. Это позволяло компании естественно подстраиваться под нужды рынка. Мы видели, как менялся сам клиент, география продаж. Одна из самых сложных для меня задач – прогнозировать тенденции. Можно говорить об очень больших перспективах в Китае и Индии, и я думаю, что российский рынок скоро продемонстрирует впечатляющий рост» - Стивен Тэйлор, Глава подразделения Boeing Business Jets.

Стивен Тэйлор ответил на вопросы BizavWeek. **Господин Тэйлор, расскажите, пожалуйста, об итогах работы подразделения Boeing Business Jets в 2011 году (поставки и заказы).**

Подразделение Boeing Business Jets получило заказы на 4 самолета – один ВВJ, два ВВJ2 и один 747-8 VIP. Также, 2 заказа были аннулированы – один ВВJ

и один ВВJ2. Всего же, в 2011 подразделение Boeing Business Jets поставило восемь самолетов ВВJ (в 2010 году подразделение ВВJ поставило 12 лайнеров, в том числе и два Boeing 777VIP. Это объясняется тем, что на момент разгара кризиса у ВВJ были твердые заказы). Всего же портфель заказов компании состоит из 37 самолетов на общую сумму почти в \$ 4 млрд.

А как идет работа над проектами широкофюзеляжных лайнеров, в частности Boeing 747-8 в VIP версии?

Все летные испытания модели 747-8 VIP были завершены. Поставка первого «зеленого» самолета на данный момент назначена на конец февраля. Мы планируем поставить 8 из 9 самолетов 747-8 VIP в 2012. Некоторые из этих самолетов будут отправлены в г. Вичита, штат Канзас для установки салона AeroLoft™ производства Greenpoint Technologies. Остальные будут отправлены непосредственно в модификационный центр, где в течение около двух лет будут разрабатываться и устанавливаться интерьеры салонов по индивидуальным заказам. Хотя мы не разглашаем информацию о клиентах, могу сказать, что в основном это заказы от первых лиц государств, преимущественно с Ближнего Востока.

Объявленная в четвертом квартале 2012 года стоимость 747-8 составляет 300 млн. долларов США. Стоит отметить, что цена

на тот же бизнес-лайнер в июле 2010 года составляла 178 млн. долларов США, а модель 787-9 можно было приобрести за 207 млн. долларов. Несмотря на то, что с началом кризиса в 2008 году стоимость самолетов резко упала, в течение последних полутора лет она выросла до прежнего уровня. Разумеется, эта тенденция является положительной для ВВJ.

Что же касается ситуации с самолетами Boeing 787-8 и 787-9 в VIP-конфигурации, то в настоящее время мы имеем заказ на 12 самолетов, а поставки начнутся в первом полугодии 2013 года.

Какова, по Вашему мнению, ситуация на российском рынке бизнес перевозок. Его емкость, и насколько он важен для Boeing Business Jets?

Очевидно, что российский рынок деловой авиации приходит в норму после двухлетнего затишья, вызванного мировым экономическим спадом. Российский рынок в значительной степени способствовал успеху самолетов бизнес класса Boeing, представляя на сегодняшний день почти 15% от общего объема продаж. Мы уверены, что российский рынок будет продолжать развиваться, и ВВJ будет являться его основным участником.

Какие регионы – основные заказчики продукции Boeing Business Jets?

С момента своего основания в 1996 году, подразделением Boeing Business Jets было продано 206 самолетов Boeing для VIP, корпоративного и государственного использования. Азия и Китай – регионы с хорошим потенциалом. Клиенты из Китая



уникальны: в то время, как европейцы переходят с маленьких бизнес-джетов к среднеразмерным постепенно, и лишь позже приобретают бизнес-лайнеры, клиенты из Китая приходят на выставку, осматривают бизнес-лайнеры ВВJ и сразу их покупают. В рамках развития нашей маркетинговой кампании в этом перспективном регионе мы недавно приняли в штат г-на Ли Бинга, который обладает существенным опытом работы на китайском рынке деловой авиации. Мы возлагаем большие надежды на сотрудничество с ним. Регионально же эти продажи распределяются следующим образом:

- Ближний Восток 32%
- Северная Америка 27%
- Европа 20%
- Азия 17%
- Африка 2%
- Латинская Америка 2%

Однако, с недавних пор, скажем, последние 5 лет, мы наблюдаем увеличение доли рынка Европы и Азии за счет Северной Америки и ближнего Востока.

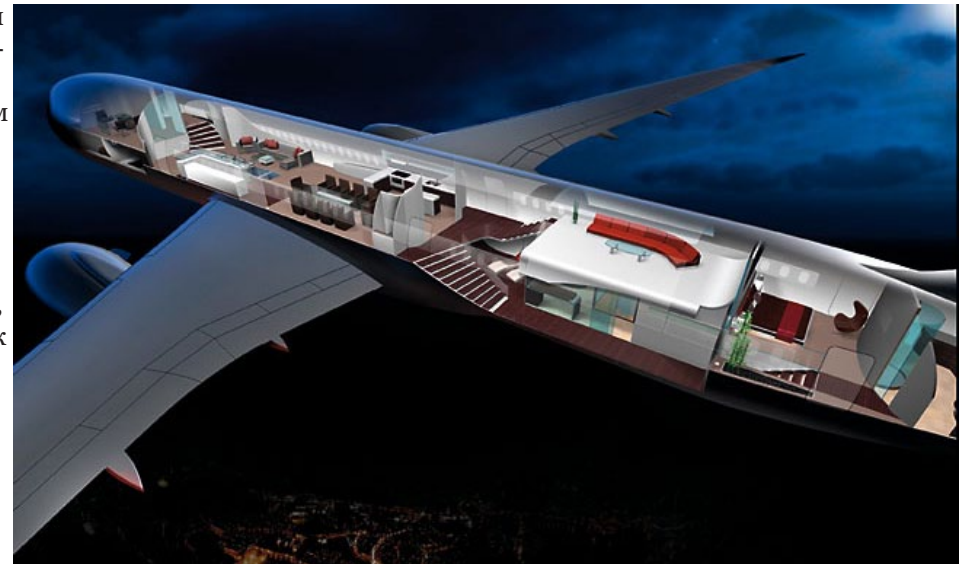
Немного о конвертации. Г-н Тейлор, за последнее время количество заказов на доработку самолетов до бизнес версии увеличивается или наоборот уменьшается. С чем это связано?

Уточним, что такого рода доработки не включаются в наши показатели продаж, так как мы учитываем только новые самолеты, которые первоначально предназначены для эксплуатации в VIP и деловой авиации. Мы в курсе, что некоторые операторы переоборудовали более старые воздушные суда (и несколько новых) в VIP самолеты. В целом, это касается сравнительно небольшого числа операторов. Мы не считаем, что количество операторов, производя-

щих доработки, увеличилось или уменьшилось в значительной степени. Некоторые операторы делают это по причине того, что таким образом у них есть возможность получить самолет дешевле, нежели новый. Однако, такие бывшие в употреблении самолеты часто проигрывают новым самолетам с точки зрения функциональности, эксплуатационных характеристик и непосредственной поддержки компании-производителя.

Как в Boeing оценивают шаги компании Airbus (с линейкой ACJ) по выходу на североамериканский рынок? Ощущается ли конкуренция, или вы готовы поделиться рынком с «коллегами»?

Линейка ACJ компании Airbus никогда не пользовалась особым спросом в Северной Америке. Мы считаем, что на то есть ряд причин. На наш взгляд, в первые годы продаж они не понимали той значительной разницы, которая присутствует между рынком гражданской авиации и рынком деловой авиации. Однако, наибольший рост рынка самолетов данного сегмента теперь наблюдается в других регионах мира. ВВJ продолжает опережать ACJ по объемам продаж в Северной Америке за счет таких значительных преимуществ, как дальность полета (7000 морских миль), комфортность салона (на высоте 41 000 футов, высота в салоне ВВJ составляет 6 500 футов по сравнению с высотой в салоне ACJ, которая составляет 8 000 футов), а также более полная стандартная комплектация.



ВВJ привлек BMW Group DesignworksUSA для демонстрации преимуществ 787

Расскажите, пожалуйста, о структуре ВВJ.

ВВJ входит в состав корпорации Boeing; мы - небольшая команда, которая прикладывает максимум усилий для налаживания тесных связей и личного контакта с клиентом, который может позволить себе приобрести бизнес-лайнер. На рынке деловой авиации это является своего рода ключом к успеху, который открывает нужные двери. Подразделение ВВJ имеет большой опыт работы с VIP-клиентами и стремится удовлетворять все их требования. В состав ВВJ входят 10 менеджеров по продажам и маркетингу, а также еще 40 человек, которые координируют работу программ Boeing Commercial Airplane. Наше подразделение работает сплоченно, оперативно и эффективно, поскольку все мы нацелены на успех проекта.

Новое слово в ТОиР

Совсем недавно FL Technics Jets стал первым в Восточной Европе авторизованным сервисным центром воздушных судов типа Hawker Beechcraft. О работе компании и о планах на будущее BizavWeek расскажет Дарюс Шалуга, генеральный директор FL Technics Jets.

Охарактеризуйте, пожалуйста, рынок ТОиР России в сегменте бизнес авиации. Существует ли реальная конкуренция на российском рынке в этом сегменте, и чем он привлекателен для FL Technics Jets?

Специфика авиационного рынка заключается в том, что техническое обслуживание и ремонт самолетов не привязаны к конкретному месту или стране, то есть конкуренция носит международный характер. Владельцы самолетов выбирают наиболее привлекательный сервисный центр в радиусе 2-2,5 часов полета, исходя из соображений качества услуг и скорости обслуживания. Однако ТОиР деловой авиации - это не только качество и уровень сервиса, но и такие важные для клиента услуги, как конфиденциальность и консалтинг.

Российский рынок деловой авиации интересен нам в первую очередь темпами своего развития. Сегодня в России эксплуатируется свыше 300 бизнес-джетов, и в ближайшие десятилетия их количество возрастет в разы. При этом большая часть самолетов деловой авиации базируется в Москве – в 700 км от Вильнюса. Конечно же, на российском рынке ТОиР есть несколько крупных игроков, но у FL Technics Jets есть важные конкурентные преимущества –



удобное географическое положение, хорошая техническая база, сильная команда технических специалистов и налаженные связи с поставщиками запчастей и компонентов.

FL Technics Jets стал первым в Восточной Европе авторизованным сервисным центром воздушных судов типа Hawker Beechcraft. Планирует ли компания сотрудничать и с другими авиапроизводителями в будущем?

Да, конечно! Сейчас мы готовимся к обслуживанию Bombardier Challenger 850 и CRJ 100/200, и рассчитываем до лета получить все необходимые сертификаты. Также рассматриваем возможность начать обслуживание самолетов Cessna либо Embraer в 2013 году.

В настоящее время компания сертифицирована для обслуживания Hawker Beechcraft 700/750/800/800XP/850XP/900XP. Планируете ли вы добавить к этому списку Premier и Hawker 4000 (также популярные в России)?

Общее количество самолетов Premier и Hawker 4000 в России существенно меньше, чем Hawker Beechcraft 125 (700-900XP), поэтому в ближайшие два года мы не планируем обслуживать самолеты данного типа. Но начиная с 2014 года, все возможно. Многое будет зависеть от того, увеличится ли спрос на данный тип самолетов в России, странах СНГ и Восточной Европе - эти рынки интересны нам в первую очередь.

Сколько бизнес-джетов компания уже обслужила? Сколько времени в среднем занимают работы по техническому обслуживанию самолетов Hawker?

В настоящий момент мы заканчиваем работы по обслуживанию очередного Hawker - это наш седьмой по счету check. В зависимости от типа обслуживания, время работ может занимать от 2 до 16 дней.

Поступали ли необычные запросы от клиентов? Что важнее всего для владельцев бизнес-джетов: срок выполнения работ и т.д.

Мы стремимся максимально удовлетворить потребности наших клиентов и стараемся подобрать оптимальное решение вне зависимости от запроса. Решаем вопросы поставки гарантийных деталей от производителя, предлагая различные варианты транспортировки, производим переоборудование салонов самолетов, включая смену цвета салона и элементов интерьера. Также у нас есть ряд клиентов, которые обратились к нам с просьбой оставить некоторые детали их самолетов на хранение на наших складах. И мы пошли им на встречу.

С помощью каких маркетинговых механизмов компания планирует привлечь новых клиентов?

FL Technics Jets является дочерним предприятием компании FL Technics – одного из крупнейших провайдеров ТОиР в Восточной Европе и СНГ. Самой собой, репутация FL Technics и признание компании на рынке играют важную роль для привлечения

клиентов. Однако в первую очередь мы основываемся на личном внимании руководства к каждому клиенту и жестком контроле качества предоставляемых услуг. Являясь интернациональной компанией, которая работает в 7 странах, и чья команда состоит из представителей более чем 20 национальностей, мы уделяем особое внимание межкультурному диалогу, что, несомненно, важно при работе с российскими клиентами.

Рассматривается ли возможность открытия линейных станций обслуживания в России?

В ближайшее время мы планируем запустить услугу «Скорая техническая помощь в течение 24 часов в любом аэропорту России», а также ряд услуг в рамках EASA Part-M. Вполне возможно мы откроем линейные станции по техническому обслуживанию в некоторых российских региональных аэропортах, но они в основном будут ориентированы на самолеты типа CRJ.

Расскажите, пожалуйста, о вашей инфраструктуре (производственные мощности, список выполняемых работ и дополнительные услуги).

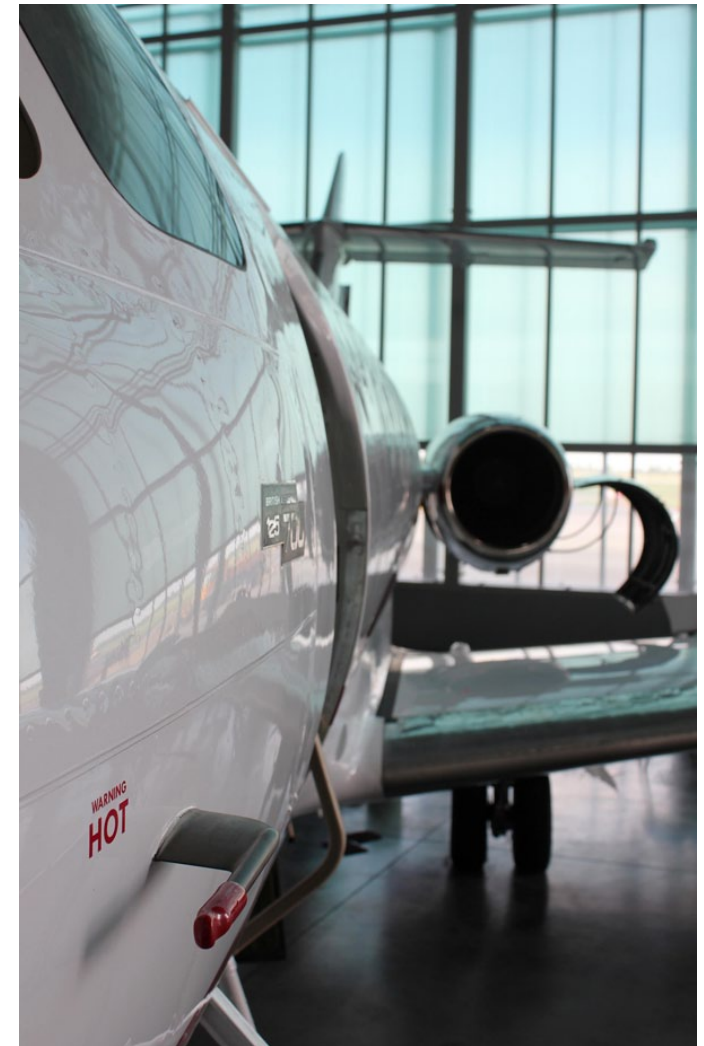
В своей работе FL Technics Jets использует производственные мощности и возможности компании FL Technics в вопросах логистики и таможенного оформления. Помимо линейного и базового технического обслуживания воздушных судов, мы также предоставляем услуги по обновлению салонов самолетов, поставкам запчастей. Огромное внимание уделяется ремонту компонентов - у нас сильная команда специалистов, которые занимаются обслуживанием двигателей, ремонтом стоек шасси, колес, тормозов и других компонентов.

Сегодня FL Technics Jets совместно с FL Technics владеет 25 линейными станциями на территории Европы и стран СНГ, а также имеет цеха и ангары в Вильнюсе (Литва) общей площадью 14 000 кв. метров. В 2013 году мы планируем увеличить ангарные площади на 8000 кв. метров за счет дополнительного ангара в одном из аэропортов Европы. В этом году FL Technics также планирует приступить к строительству технического центра в Ульяновске. Штат компании FL Technics Jets и FL Technics - более 700 человек. Кроме того, мы имеем собственный центр по подготовке технического персонала.

Ваш прогноз развития рынка продаж (первичный и вторичный рынки).

По нашим прогнозам, до 2020 года в мире будет эксплуатироваться около 21,6 тысяч бизнес-джетов, а к 2030 году мировой парк самолетов деловой авиации увеличится практически вдвое - до 30 900 единиц. Одним из центров роста спроса на частные самолеты будет Россия и страны СНГ. До 2030 года количество бизнес-джетов в этом регионе увеличится в 4 раза - до 1765 единиц. Основная причина такого высокого спроса - стабильный экономический рост. Только за 2004-2010 гг. количество частных самолетов в этом регионе увеличилось со 100 до 380 единиц. Так что спрос на наши услуги мы видим огромный!

FL Technics Jets (Литва) оказывает услуги по техническому обслуживанию и ремонту воздушных судов деловой авиации. Компания основана в 2010 году и имеет сертификат EASA Part-145 на обслуживание воздушных судов типа Hawker Beechcraft 700/750/800/800XP/850XP/950XP, а также является авторизованным сервисным центром Hawker Beechcraft для воздушных судов типа Hawker 125. Все работы осуществляются на технической базе



компании FL Technics, ведущего провайдера TOuP в Восточной Европе. FL Technics Jets входит в состав группы предприятий авиационного бизнеса Avia Solutions Group.

Разногласия порой влияют на эффективность

О работе Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации России в 2011 году BizavWeek рассказал Вице-президент ОНАДА Евгений Бахтин.

Закончился 2011 год. По мнению многих аналитиков, этот год оказался далеко не простым для сегмента бизнес-авиации не только в России, но и во всем мире. Ваша оценка 2011 года в целом и работа ОНАДА в частности. Какие основные задачи стояли перед ассоциацией в 2011 году, и как они были реализованы?



ские аэропорты (+12%) существенно ниже впечатляющих 40-45% середины «нулевых» годов, бизнес-авиации РФ удалось достичь уровня предкризисного 2008 г. А к концу 2011 года даже и превзойти его на 10%. Из-за кризисных явлений и нестабильности мировой экономической ситуации, покупки российскими клиентами бизнес-джетов практически прекратились, за исключением приобретения новейших лайнеров BBJ, Gulfstream, Global 5000 для обновления парка самолетов крупных российских компаний.

Оцените, пожалуйста, работу Правления ОНАДА в уходящем году (что было сделано и что еще предстоит сделать в будущем).

2011 год действительно выдался действительно непростым для деловой авиации России и всего мира. Развитие лидера деловой авиации - США стагнировало под влиянием нестабильной экономической ситуации в регионе. Объем продаж продукции авиастроителей США также упал, за исключением поставок воздушных судов верхней планки - BBJ, Gulfstream 650, Global Express, хотя и в конце года производитель легких джетов - Cessna отметила некоторое увеличение объемов продаж. Введение Евросоюзом оплаты НДС (VAT) на приобретаемые самолеты для частного пользования резко снизило и без того невысокий энтузиазм европейских покупателей бизнес-джетов.

В России отмечается медленное восстановление объемов трафика бизнес-авиации. И, хотя темпы роста движения самолетов этого сегмента через россий-

ские аэропорты (+12%) существенно ниже впечатляющих 40-45% середины «нулевых» годов, бизнес-авиации РФ удалось достичь уровня предкризисного 2008 г. А к концу 2011 года даже и превзойти его на 10%. Из-за кризисных явлений и нестабильности мировой экономической ситуации, покупки российскими клиентами бизнес-джетов практически прекратились, за исключением приобретения новейших лайнеров BBJ, Gulfstream, Global 5000 для обновления парка самолетов крупных российских компаний.

Правление ОНАДА интенсивно работало над выработкой предложений по совершенствованию отраслевого нормативного регулирования, защите интересов членов Ассоциации. Представители Правления участвовали в мероприятиях, проводимых государственными и правительственными органами, общественными организациями по вопросам совершенствования системы регулирования отрасли. Правительство РФ одобрило предложение ОНАДА по внедрению в отрасли международного стандарта деятельности авиапредприятия Деловой авиации (IS-BAO), разработанного Международным Комитетом по деловой авиации

(IBAC) при ИКАО. К сожалению, из-за некоторых разногласий между операторами (эксплуатантами) и другими организациями, входящими в Правление, работа Правления в конце 2011 г перестала быть эффективной.

Как проходит аккредитация брокеров. Появились ли новые члены, и оправдывает ли себя данная работа по этому направлению?

Система аккредитации брокеров при ОНАДА вполне себя оправдывает. Преаккредитационная проверка брокера, проводимая экспертами ОНАДА, позволяет установить соответствие аккредитуемой организации общим требованиям, предъявляемым деловой авиацией к такому виду деятельности, определить опыт и компетенцию сотрудников этой организации.



продолжение

Это оказывает существенную помощь и содействие клиентам и потребителям услуг деловой авиации в ориентации среди множества предложений брокерских услуг на рынке.

Расскажите, пожалуйста, о международных контактах ОНАДА (на уровне ассоциаций и т.д.).

Функционирование деловой авиации является всемирным технологическим процессом, немислимым без тесных международных контактов между всеми участниками. Вот почему ОНАДА изначально развивала и укрепляла свои международные контакты с аналогичными ассоциациями других стран и регионов. ОНАДА входит в Правление Европейской Ассоциации бизнес-авиации, является членом международного совета ассоциаций (ИВАС), тесно взаимодействует с американской НВАА. Обмен мнениями, опыт решения проблем деловой авиации в других странах оказывает положительное влияние на гармонизацию правил и норм регулирования деловой авиации России с международными нормами и стандартами.

В 2011 году ОНАДА участвовала во многих мероприятиях, подготовленных как самой ассоциацией, так и другими компаниями, работающими в сегменте бизнес-авиации. Помогли ли эти мероприятия для продвижения влияния ОНАДА на рынке?

Проведение мероприятий ассоциации, участие ОНАДА в мероприятиях других ассоциаций и организаций играет весьма позитивную роль в решении проблем отрасли, понимании вопросов развития смежных областей производственной деятельности,



Фото bednenkiy.livejournal.com

а также укрепляет лоббистский потенциал ОНАДА в органах исполнительной и законодательной власти.

В январе состоялось общее собрание ОНАДА, где рассматривался вопрос, касающийся внесения изменений в устав. Не могли бы Вы подробнее рассказать об этом?

В конце января 2012 года состоялось внеочередное собрание участников ОНАДА, которое приняло ряд решений по изменению Устава ассоциации, однако несоблюдение процедурных норм при принятии решений поставило под сомнение правомерность принятых решений. По-видимому, эти вопросы будут еще раз обсуждены на очередном годовом собрании ассоциации, которое и примет окончательное решение.

Какие планы на 2012 год?

Планы развития деловой авиации на 2012 г. связаны, главным образом, с созданием благоприятных условий для деятельности бизнес-авиации в РФ, совершенствованием отраслевых нормативных документов и устранением искусственных бюрократических барьеров, развитием инфраструктуры аэропортового и технического обслуживания воздушных судов бизнес-авиации, снижением таможенных пошлин на легкие самолеты, не производимых в РФ. Словом, сделать все возможное, чтобы граждане и компании РФ могли приобретать и свободно использовать самолеты в процессе своей деятельности точно так же, как они используют автомобили.

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 в течение прошедшей недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	43	17	28	9	11	16	40	124
Великобритания	30	38	70	25	2	41	51	209
Франция	31	86	59	44	4	58	96	187
Италия	6	22	19	19	0	13	32	69
Австрия	14	4	9	2	4	5	26	59
Швейцария	14	68	52	15	14	8	161	121
Россия	6	66	107	21	7	67	16	329

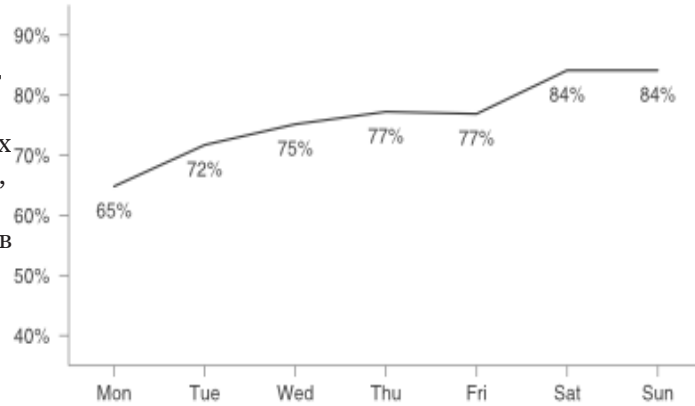
Количество Empty Legs.

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	14	3	2	2	2	2	3	11
Великобритания	4	40	13	0	4	4	1	13
Франция	1	6	10	1	0	5	0	9
Италия	1	1	0	3	0	3	0	8
Австрия	5	0	0	0	2	3	0	6
Швейцария	2	6	9	0	0	6	2	6
Россия	8	3	6	1	5	3	0	10

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	€ 1 650	€ 1 617	€ 1 678
Cessna Citation Excel	€ 2 829	€ 2 851	€ 2 869
Bombardier Challenger 604	€ 4 804	€ 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 аэропорты вылета

Место	Аэропорт	Место месяц назад
1	Внуково, Москва	1
2	Женева	4
3	Ле Бурже, Париж	2
4	Шамбери	27
5	Лутон, Лондон	3
6	Пулково, СПб	7
7	Цюрих	6
8	Кот д'Азур, Ницца	5
9	Сент-Мориц	23
10	Фарнборо, Лондон	8

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