



# BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.

[www.bizavnews.ru](http://www.bizavnews.ru)

№ 6 (107) 11 февраля 2012 г.



Закончилась очередная неделя, которая выдалась довольно спокойной. Производители готовятся к очередным показам в Сингапуре и США, а операторы к слету в Каннах. Но, как следует из релизов компаний, громких премьер ожидать не приходится.

Из российских новостей можно, пожалуй, выделить обнародованный трехлетний план развития аэропорта Остафьево.

Ну и, конечно же, вся авиационная отрасль нашей страны праздновала 9 февраля День Гражданской авиации России. С чем мы Вас, уважаемые читатели, и поздравляем! Стоит отметить, что весь мир поздравляет работников гражданской авиации 7 декабря, так что наши авиаторы могут принимать поздравления дважды в год.

Есть новость, которая порадовала всех, кто причастен к российской бизнес-авиации. «Виновниками» события стали наши соотечественники из компании Urcast. Мобильное приложение JetBook, созданное компанией, заняло 3 место в престижном конкурсе WEBBIES, ежегодно проводящемся старейшим авиационным изданием Flightglobal, в категории «Лучшее мобильное приложение». Редакция BizavNews активно использует в своей работе это приложение и нам небезразлична его судьба. Мы взяли у создателей JetBook интервью, и в этом выпуске можно его прочитать.



## Страсти по Bell 429

Сразу два европейских производителя вертолетов, Eurocopter и AgustaWestland, предприняли атаки на новый вертолет американского производителя. И в обоих случаях задействованы канадские власти.

стр. 12



## Cessna выбирает малые формы

Топ-менеджмент Textron констатирует, что Cessna Aircraft сосредоточится на основном своем рынке - малых и средних самолетов. А о возрождении в ближайшее время проекта Citation Columbus надо забыть.

стр. 14



## Профессиональный инструмент

Спустя всего пять месяцев после выхода на рынок, Urcast JetBook занимает 3 место в категории «Лучшее мобильное приложение» в престижном конкурсе WEBBIES. BizavWeek поговорил с Иваном Беретенниковым и Алексеем Королевым

стр. 16



## Avinode Business Intelligence Newsletter

Еженедельный обзор Avinode состояния европейского рынка деловой авиации. На этой неделе:  
индекс спроса: +1,48%; индекс стоимости: -1,09

стр. 20

Принципиально новый G650



Быстрее всех, дальше всех,  
вместительнее всех

Gulfstream®  
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

## Аэропорт Остафьево обнародовал трехлетний план развития

Комплексная программа развития международного бизнес-аэропорта Остафьево и проекта строительства второй очереди рассчитана на три года.

Для того, чтобы расширить возможности аэропорта по приему воздушных судов, запланирована реконструкция основной взлетно-посадочной полосы с радиосветотехническим оборудованием – ее длина достигнет 2500 м. Также предусмотрена реконструкция рулежных дорожек и строительство дополнительных мест стоянок.

В рамках программы будет расширена и модернизирована вся инфраструктура аэропорта. Планируется построить и ввести в эксплуатацию цех бортового питания, гостиницу, склад ГСМ, новые ангары для зарубежной авиатехники: в частности, появится ангарный комплекс на 5 крупноразмерных самолетов бизнес-авиации, таких как Falcon 900, Gulfstream,

Global Express, Challenger и др.

Также в этот период будет закончено строительство второго пассажирского терминала с расчетной пропускной нормой до 100 пассажиров в час.

В соответствии с планом развития, в течение трех лет будет построена и введена в эксплуатацию авиационно-техническая база, а также комплекс сооружений спецавтотранспорта и аэродромной службы. Выделены необходимые ресурсы и для своевременного обновления инженерно-технических средств охраны и антитеррористической защиты аэропорта. Будет построен объединенный командно-диспетчерский пункт.

Для удобства транспортного сообщения с Москвой, аэропорт Остафьево ведет реконструкцию подъездной автодороги к аэропорту от Калужского шоссе.




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






## Avcon Jet усиливается в РФ и Украине

Австрийский оператор бизнес-авиации Avcon Jet в течение 2011 года заметно усилил свои позиции на российском и украинском рынках. Как комментируют в компании, спрос на услуги перевозчика в этих регионах стабильно растет. Благодаря гибкой ценовой политике и наличию во флоте различных типов бизнес-джетов, компании удалось сформировать пул постоянных заказчиков. Также для удобства своих клиентов Avcon Jet значительно увеличивает число воздушных судов в аэропортах Киева и Москвы.

Так, например, количество воздушных судов, которые базируются в Киеве, в настоящее время составляет пять самолетов: два Gulfstream G150, два Embraer Legacy 600 и один Dassault 2000EX. Столь внушительный флот присутствует и в московском аэропорту Внуково-3. На сегодняшний момент московским клиентам Avcon Jet доступны четыре самолета: Bombardier Global 5000, Bombardier Challenger 850 и Challenger 300, а также ультрадальний Gulfstream 550. В обеих столицах компания имеет офисы продаж.

Всего же в парке перевозчика на данный момент 15 воздушных судов. Уже в ближайшее время компания приступит к коммерческой эксплуатации нового самолета Embraer Legacy 650. В аэропорту Вены, где находится штаб-квартира перевозчика, в основном сосредоточен флот легких и средних бизнес-джетов типа Cessna Citation CJ2+, CJ3, Excel и XLS, а также Hawker 750.

В качестве дополнительных услуг компания предлагает финансирование и менеджмент воздушных судов, приобретение и продажу самолетов, консалтинг и управление активами.



## Объявлены соискатели премии «Крылья России»

В конце января в Москве состоялось заседание Организационного комитета авиационного конкурса для авиакомпаний «Крылья России», на котором были определены авиакомпании – соискатели премии в двенадцати номинациях. В ближайшее время члены Экспертного совета ознакомятся с итогами работы претендентов в 2011 г. и в середине марта тайным голосованием определят победителей и лауреатов конкурса. Церемония награждения пройдет 02 апреля 2011 г. в гостинице The Ritz-Carlton.

Участвующие в конкурсе «Крылья России» авиакомпании представляют практически весь воздушный транспорт страны. Среди них крупнейшие перевозчики, региональные авиакомпании, операторы деловой авиации, специализированные грузоперевозчики, вертолетные операторы, туроператоры.



В состав Экспертного совета вошли компетентные специалисты из числа представителей законодательной и исполнительной власти, авиационного бизнеса, финансовых кругов, общественных организаций и средств массовой информации, а также заслуженные деятели гражданской авиации и независимые эксперты. В опросе могут принять участие все желающие, заполнив специальную анкету на сайте организатора ATO Events и на сайтах информационных партнеров.

В номинации «Авиакомпания года – оператор деловой авиации» за звание лучшей будут бороться семь авиакомпаний:

- Авиапредприятие «Северсталь»
- АК Барс Аэро
- ДЖЕТ-2000
- Джеталианс Восток
- РусДжет
- Сириус-Аэро
- Тулпар Эйр

Стоит отметить, что по сравнению с прошлым годом количество претендентов сократилось. В этом году в предварительный список не попали компании FTS, CapitalJets, «Авком – коммерческая авиация» и «Джет Экспресс», которые участвовали в конкурсе «Крылья России» в прошлом году.

Ежегодный конкурс на соискание премии «Крылья России» проводится с 1997 года, учрежден Ассоциацией эксплуатантов воздушного транспорта России, отраслевым изданием «Авиатранспортное обозрение» и консалтинговой компанией Infomost.



## Аэростар получил Falcon 900EX EASy

Авиакомпания «Аэростар» впервые в Украине получила сертификат на коммерческую эксплуатацию одной из последних моделей семейства Falcon 900 – Falcon 900EX EASy.

Современный дальнемагистральный деловой самолет, благодаря широкофюзеляжному салону и роскошному интерьеру, является наиболее комфортабельным воздушным судном в своей категории. Салон имеет две изолированные части, разделенные внутренней перегородкой, что создает условия для работы или спокойного отдыха. Служебные помещения включают бортовую кухню, туалетные комнаты и просторное багажное отделение в хвостовой части самолета, которое доступно и во время полета. Falcon 900EX EASy при полной загрузке преодолевает до 8 500 км и может совершить беспосадочный перелет из Киева в Нью-Йорк.

Стоимость летного часа на двенадцатиместном Falcon 900EX составляет приблизительно \$8000. В настоящее время Аэростар эксплуатирует три самолета Dornier 328 Jet, два самолета Falcon 20, Cessna Citation Mustang, Cessna Citation XLS, Falcon 2000EX и Beechcraft King Air 350.

С 1997 года авиакомпания «Аэростар» является одним из основных операторов украинского рынка деловой авиации.

Президент авиакомпании «Аэростар» Шахреддин Аскеров комментирует: компания является действительным членом ICAO, имеет сертификат эксплуатанта (AIR OPERATION CERTIFICATE) и сертификат по организации технического обслуживания (Maintenance Organisation Certificate).



## Украина хочет освободить самолеты от НДС

В Министерстве инфраструктуры Украины предлагают освободить авиакомпании от необходимости платить НДС на купленные иностранные самолеты при их ввозе в Украину. Этот проект изменений в Налоговый кодекс может стимулировать обновление флота отечественными перевозчиками. Впрочем, пока авиакомпаниям выгоднее брать самолеты в операционный лизинг.

Законопроект о внесении изменений в Налоговый кодекс был опубликован на сайте министерства инфраструктуры в понедельник вечером. В документе предлагается ввести нулевую ставку на НДС при ввозе на территорию Украины импортных самолетов, а также нулевую ставку на ввозимые самолеты и вертолеты. Эти налоги сейчас составляют 1,09 грн за каждый килограмм максимальной взлетной массы. Кроме того, в законопроекте предусмотрена нулевая ставка на суда с подвесным или стационарным двигателем (сейчас 2,72-3,27 грн за кВт мощности двигателя).

В пояснительной записке к законопроекту указывается, что отечественным авиакомпаниям необходимо обновлять свой устаревший флот, но высокие ставки при ввозе самолетов в Украину не способствуют этому. «Мы могли бы предоставить госкомпаниям поддержку в виде бюджетного финансирования, но такой возможности пока нет», - говорится в документе. Первый заместитель министра инфраструктуры Константин Ефименко уточнил «Ъ», что речь идет о покупаемых авиакомпаниями самолетах. «Документ находится на стадии обсуждения с Мин-



экономики, Минфином и общественными организациями - в него могут быть внесены коррективы, вопрос изучается. Мы хотим, чтобы новые самолеты регистрировались в Украине, а не в офшорных зонах, а пилоты, таким образом, работали на отечественные компании и в Украине платили налоги», - отметил господин Ефименко.

По словам участников авиаотрасли, следующим шагом могла бы быть ратификация Кейптаунской конвенции о международных гарантиях в отношении подвижного оборудования. Конвенция, в частности, предусматривает внедрение инструментов по удешевлению финансирования лизинговых сделок с воздушными судами.

По материалам Коммерсантъ-Украина



## 747-8VIP скоро будет передан клиенту

Первый заказчик Boeing 747-8VIP авиакомпания Qatar Amiri Flight получит его уже в этом месяце. 30 января 2012 года состоялся первый испытательный рейс самолета Boeing 747-8VIP в VIP-компоновке, предназначенный для правительства Катара (бортовой номер A7-NHE). В ходе полтора часового полета инженерами была проверена работа основных систем самолета.

В ходе испытаний предусмотрены несколько полетов, включая полет с заказчиками. Передача лайнера запланирована на конец февраля. Напомним, что поставка самолета производится немного позже установленного графика, так как в процессе сертификации были выявлены небольшие технические недоработки, которые в настоящее время устранены.

Qatar Amiri Flight оператор, принадлежащий правительству Катара, основан в 1977 году и осуществляет перевозки исключительно королевской семьи Катара и высших правительственных чиновников страны. В настоящее время перевозчик эксплуатирует шестнадцать бизнес-лайнеров: Airbus A310-308, Airbus ACJ319, Airbus ACJ320, Airbus A330-200, Airbus A340-200, Airbus A340-541, Boeing 747SP, Bombardier BD-700-1A10 Global Express. Средний возраст самолетов составляет 11 лет при небольшом налете.



## Airbus Corporate Jet Centre завершил свой 10-й салон

Airbus Corporate Jet Centre (ACJC), подразделение Airbus Corporate Jet по разработке и установке пассажирских салонов в VIP-конфигурации и по индивидуальным заказам, поставил очередной самолет неназванному европейскому клиенту, который стал десятым для компании. После успешной поставки в декабре девятого самолета с салоном ACJC, который стал первым на рынке лайнеров ACJ с видеосистемой Full HDD, в этом лайнере компания продолжила улучшать комплектацию и установила самую современную систему коммуникаций и связи.

Airbus ACJ319, поставленный ACJC, рассчитан на перевозку 18 пассажиров. Салон лайнера имеет современный дизайн, простор которого подчеркивается широкой и большой гостиной с L-образным диваном, двумя клубными VIP-креслами и столовой с большим буфетом и обеденным столом, окруженным диваном и тремя VIP-креслами.

В передней части расположена спальня, оборудованная оригинальной системой на основе двух подвижных кроватей, которая может конфигурироваться либо в две односпальные кровати, либо в двухспальную кровать. В спальне также расположена большая ванная комната, оснащенная полноразмерным душем.

В кормовой части салона размещены двенадцать полностью раскладывающихся кресел с электрическим приводом, каждое из которых оснащено 15-дюймовым экраном.

Последняя разработка ACJC, которая нашла место в этом проекте - новая система связи, которая оснащена высококачественными Wi-Fi телефонами. Этот самолет является первым «зеленым» ACJ319, в котором предустановлена современная система связи на



основе решения Satcom SBB (Swift Broadband).

С точки зрения системы развлечений, этот самолет, как и предыдущий, оснащен визуальной системой высокой четкости на основе интерфейса HDMI, которая позволяет пассажирам наслаждаться высочайшим качеством изображения 1080p в VIP-зонах, и в передней гостиной на экране 52 дюйма.

Как и другие салоны, ранее созданные ACJC, этот - один из самых тихих на рынке корпоративных самолетов Airbus. Также он один из самых легких, благодаря применению технологий экономии веса. Таким образом обеспечивается увеличенная дальность полета.



## Джон Траволта подарил свой самолет

Джон Траволта решил подарить один из пяти своих самолетов музею авиации штата Джорджия. Этим поступком актер почтит память своего сына Джетта, скончавшегося три года назад. Джетт умер в возрасте 16 лет в отеле на Багамах, где отдыхал с семьей.

Самолет Gulfstream GII из коллекции Джона Траволты представят публике 28 и 29 апреля во время авиашоу, после чего он будет выставлен в Зале славы авиации Джорджии.



Джон Траволта также получил две авиационные награды - премию Американского института аэронавтики за выдающиеся достижения в 2003 году и в 2007 году награду Living Legends of Aviation. В настоящее время Джон Траволта имеет 11 лицензий на управление коммерческими и деловыми самолетами. Траволта налетал более 5 тысяч часов, владеет 5 самолетами: Boeing-707, двумя «LearJet 24B», Gulfstream GII, который будет выставлен в музее, а также Canadair CT-114, на котором обычно обучают военных пилотов правилам ведения боя и фигурам высшего пилотажа. На территории его резиденции в Джемболейре, во Флориде, оборудована взлетно-посадочная полоса длиной 2 км и рулежная дорожка, ведущая прямо к дому.

## Джеки Чан получил Legacy 650

В конце прошлой недели Embraer поставил первый самолет Legacy 650 в Китай. Как и ожидалось, новым владельцем бизнес-джета стал актер Джеки Чан, недавно подписавший контракт с Embraer на рекламу. Новый самолет имеет и соответствующую окраску – вдоль фюзеляжа изображен дракон и инициалы владельца.



«Эта поставка очень важна для Embraer, потому что она еще более укрепит тесные партнерские взаимоотношения между Китаем и Embraer», - прокомментировал Эрнест Эдвардс, президент Embraer Executive Jets.

Сам же Джеки Чан признался, что с нетерпением ожидал новый самолет. «Теперь я лишился воз-

можности объяснять свои опоздания на съемки и премьеры фильмов задержками рейсов в аэропорту, ведь у меня есть собственный самолет - Embraer Legacy 650. Потому опозданий больше не будет», - сказал журналистам актер.

Напомним, что бизнес-джет звезде достался в комплекте с титулом посла бразильского концерна Embraer в Китае. Джеки Чан известен своей любовью к уникальности: в кино он прославился выдающимися трюками, а в жизни, как он сам надеется, прославится и своим джетом – ярким под стать звезде.

Самолет Legacy 650 получил сертификат типа от Управления гражданской авиации Китая (CAAC) в декабре прошлого года. В 2011 году компания Embraer получила большое количество заказов на самолеты типа Legacy 650 от китайских компаний, в частности компанией Minsheng Financial Leasing Co., Ltd. был размещен заказ на 13 машин.



## Legacy 500 запустился

Бразильский производитель Embraer 17 января 2012 года преодолел очередной рубеж программы среднего бизнес-джета Legacy 500. В этот день на предприятии в штаб-квартире компании в Сан-Жозе-дус-Кампус, Бразилия, впервые был запущен двигатель, установленный на опытном самолете Legacy 500. Это второй важный этап программы Legacy 500 после выкатки нового бизнес-джета из цеха 23 декабря 2011 года.

За день до этого события был проведен ряд подготовительных мероприятий и проверок, таких, как тесты ВСУ и первая заправка топливом. Наземные тесты двигателей необходимы, чтобы правильно настроить и проверить все зависимые системы: электрическую, гидравлическую, систему отбора воздуха и кондиционирования и FADEC, а также интеграцию двигателя с авионикой.

«Первый запуск двигателя стал успешным благодаря концепции надежности, используемой нашими инженерами», говорит вице-президент Embraer Executive Jets по программе Legacy 500 Лучано Кастро. «Это возможно благодаря широкому использованию системы управления рисками при предварительных проверках систем до установки на прототип. Этот подход дает нам уверенность, что летные испытания и сертификация пройдут гладко».

Все данные во время первого запуска двигателя записывались, и в дальнейшем они будут проанализированы и сверены с расчетными параметрами. Как только двигатели будут испытаны на полной тяге и проверены все системы, начнутся первые пробежки самолета на небольшой скорости. Первый полет Legacy 500 ожидается в третьем квартале этого года.

## Gulfstream зарезервировал 35 номеров в реестре FAA для серийных G650

Программа нового большого и ультрадальнего бизнес-джета Gulfstream G650 выходит на финишную прямую. Получение 18 ноября 2011 года предварительного сертификата типа на самолет позволило производителю начать оснащение серийных самолетов в соответствии с пожеланиями заказчиков. На конец 2011 года Gulfstream имел в производстве уже 12 серийных самолетов и «легализация» модели была необходима для безостановочного процесса производства.

В ближайшее время компания рассчитывает получить полный сертификат типа на модель, что позволит начать поставки G650 клиентам во втором квартале 2012 года.

По данным записей реестра FAA, в конце прошлого года производитель получил сертификаты летной

годности от FAA на G650 с серийными номерами с 6001 по 6016. Эти номера получили четыре опытных самолета и 12 серийных. А по состоянию на середину января 2012 Gulfstream получил еще 35 номеров N-регистрации для G650. То есть можно предположить, что у компании в планах на 2012 год «закладка» как минимум 35 самолетов. Однако на пресс-конференции General Dynamics по случаю завершения 2011 года, глава компании Джей Джонсон заявил о планируемой «зеленой» поставке в 2012 году 10-15 самолетов G650. Возможно, производитель уже имеет конкретные планы по программе G650 на 2-3 года вперед. Или собирается «форсировать» производство нового бизнес-джета.

Такие временные номера используются для летных испытаний и перелета самолетов на предприятие окончательной комплектации.

*Опытный G650 S/N 6003 получил хвостовой номер N653GD*



## Air Charter Service растет

Air Charter Service подвел итоги второго полугодия 2011 года и объявил о 20-ти процентном росте продаж. Как отмечают в компании, первая половина 2011 года сложилась достаточно удачно для Air Charter Service. Повышенный спрос на чартеры наблюдался в Ближневосточном регионе, в связи с политической ситуацией в Японии (землетрясение и авария на Фукусиме). Но и вторая половина года выдалась достаточно успешной для оператора, несмотря на отсутствие политических потрясений и стихийных бедствий.

По словам президента и основателя Air Charter Service Криса Лича, в течение года компания выполнила около 6000 рейсов, а чистая операционная прибыль составила \$ 400 млн. «Мы рады, что, несмотря на все экономические штормы, которые преследовали отрасль в течение всего года, нам удалось не только сохранить позиции 2010 года, но и осуществить реальный скачок вперед, благодаря открытию новых рынков и предлагая новые продукты своим клиентам», добавил г-н Лич. Аналогичного плана компания будет придерживаться и в 2012 году. 6 февраля компания открывает очередной офис в индийском Мумбаи.

В основе успеха компании, как считают эксперты, лежит грамотная и эффективная методика работы с клиентами, а также постоянное расширение рынков присутствия и открытия региональных офисов, целью работы которых стало повышение уровня работы с уже существующими клиентами, качественное обслуживание их международных чартерных рейсов и, конечно, развитие компании в других странах мира. В России компания работает на протяжении последних семнадцати лет, имея собственные представительства в Москве и Санкт-Петербурге.

## С олимпийским прицелом

В период проведения Олимпиады в Лондоне ExecuJet Europe переводит большинство своих рейсов в собственное FBO в Cambridge Airport. В настоящее время компания осуществляет полеты в столичные аэропорты London City, Stansted Airport, а также некоторые рейсы и в Cambridge Airport.

Однако, чем ближе начало Олимпийских Игр, тем сильнее растет беспокойство оператора относительно разрешений на полеты в этот период. Не дожидаясь 23 февраля, когда будут обнародованы планы полетов, ExecuJet Europe приняла решение сконцентрировать свою деятельность именно в Cambridge Airport.

По словам представителей компании, Cambridge Airport наиболее «спокойный» лондонский аэропорт



в настоящее время и к тому же располагается относительно недалеко от деловой части Лондона (20 минут на вертолете или 45 минут по автобану). Развита наземная инфраструктура позволит ExecuJet сосредоточить здесь весь свой бизнес, включая основные направления деятельности (обслуживание, перевозки, ремонт). «Именно этот аэропорт в настоящее время наименее уязвим для запретов на полеты во время проведения Олимпиады летом 2012 года», сказал Джон Брутнелл, управляющий ExecuJet UK.

С января ExecuJet Europe уже начала принимать заявки на обслуживание рейсов на время проведения Олимпийских Игр.

В качестве партнера по предоставлению услуг технического обслуживания самолетов была выбрана компания Marshall Aerospace, хорошо известная лондонским клиентам.

Также, в связи с возникшим спросом на перевозки в течение проведения Олимпийских Игр, ExecuJet Europe в настоящее время ведет переговоры с несколькими операторами и провайдерами услуг на предмет совместной работы в этот период. Компания пока не комментирует предварительные итоги этих переговоров.

Напомним, что, общее количество собственных терминалов ExecuJet Europe в Европе равно десяти. Ранее подобные специализируемые терминалы бизнес-авиации были открыты в Цюрихе, Берлине, Кембридже, Париже, Барселоне, Пальме де Майорке, Героне, Валенсии, Ибисы и Франкфурте.



## Демпинг для спасения бизнеса

Нестабильная политическая обстановка в Египте заставляет некоторые компании бизнес-авиации идти на радикальные меры, чтобы удержаться на плаву. Так, египетский бизнес-перевозчик Alkan Air, работающий в нише аэротакси, сообщил о значительном снижении цен на перелеты внутри страны. Основным направлением деятельности перевозчика являются перелеты из Каира по курортным направлениям.

«Уже почти год компания терпит убытки в связи с политической ситуацией в стране. И если раньше наши самолеты выполняли до трех рейсов каждый, например, из Каира в Шарм-эль-Шейх, то теперь мы с трудом выплачиваем заработную плату нашим сотрудникам, число которых нам и так пришлось сократить до минимума. Единственным выходом из данной ситуации мы видим снижение стоимости наших услуг, для того, чтобы хоть как то сохранить клиентов. Начиная с этой недели мы предлагаем существенную скидку на внутренние перелеты в размере 10 процентов. Так, полет из Каира в Шарм эль Шейх будет стоить всего \$ 4500, что почти равняется себестоимости рейса», комментируют в компании сложившуюся ситуацию.

В настоящее время оператор, работающий на рынке с 1996 года, эксплуатирует самолеты Hawker 850XP и KingAir 350. Еще недавно услуги Alkan Air были весьма востребованы. Ведь за три-четыре часа клиенты имели возможность посетить культурные и исторические достопримечательности и успеть вернуться, например. Но все закончилось в марте 2011 года.

В компании планируют в ближайшее время ввести новые цены и на международные направления, прежде всего в Триполи, Джидду и Бейрут.

## Gulfstream всерьез займется вторичным рынком

Компания Gulfstream Aerospace объявила о расширении деятельности отдела по продаже самолетов, бывших в употреблении. Отдел теперь будет предоставлять также и брокерские услуги. Выставленные на продажу самолеты будут предлагаться широкой международной базе текущих и потенциальных клиентов компании, которая обеспечит непревзойденный доступ к ключевым участникам рынка.

Кроме того, отдел продаж компании Gulfstream будет предоставлять подробные рыночные обзоры конкурентных предложений, подтверждающие реальную стоимость самолетов компании, и помогать продавцу оценивать запросы потенциальных покупателей в контексте актуальных рыночных условий. Как производитель, компания Gulfstream также предложит продавцам глубокое знание продукта и большой опыт его обслуживания.

Продавцы будут получать консультации относительно вариантов финансирования и конкурентных цен, а покупатели - относительно модернизации приобретенного воздушного судна. Новые владельцы также смогут воспользоваться преимуществами многочисленных программ компании Gulfstream, включая программу PlaneParts по подписке на запчасти.

«Учитывая то, что международный спрос на крупногабаритные самолеты находится на рекордном уровне, компания Gulfstream посчитала нужным предложить клиентам брокерские услуги, - ком-



Джим Росс, вице-президент продаж самолетов, бывших в употреблении

ментирует вице-президент направления продаж самолетов, бывших в употреблении, Джим Росс (Jim Ross), который также возьмет на себя обязанности по руководству направлением брокерских услуг. - Никто не знает парк самолетов Gulfstream лучше, чем их производитель. Мы также продали больше самолетов Gulfstream, чем кто-либо другой. Кроме того, наша компания может решить действительно все вопросы, связанные с продажей и покупкой самолетов, бывших в употреблении, и оформить сделку быстро, профессионально и конфиденциально».

## NetJets Europe запускает новый финансовый инструмент

7 февраля 2012 года NetJets Europe запустила первую европейскую программу прямого финансирования в секторе деловой авиации, изменяющую схему приобретения бизнес-джета компаниями и частными лицами. NetJets Europe Direct Finance предлагает новым клиентам альтернативную модель финансирования, процентные ставки которой сравнимы с тарифами крупных финансовых организаций.

Луи Пинто (Luis Pinto), финансовый директор NetJets Europe: «Учитывая текущую экономическую ситуацию, многие компании стараются избежать крупных трат, с которыми обычно ассоциируются частные самолеты и даже участие в программе долевого владения, особенно, если принимать во внимание ужесточение процедуры кредитования

традиционных кредитных учреждений. Тем не менее, корпоративным клиентам все равно приходится летать, чтобы совершать сделки и сохранять конкурентоспособность компаний. И им необходимы финансовые и налоговые выгоды, которые недоступны в рамках долгосрочной аренды».

Новая модель финансирования NetJets Europe сокращает разницу между лизингом и покупкой, позволяя клиентам приобрести средне- или дальнемагистральный бизнес-джет по привлекательной процентной ставке с помощью программы NetJets Europe Direct Finance. Клиентам необходимо предоставить только 25% стоимости в качестве первоначального взноса.

Модель финансирования NetJets Europe обеспечивает существенную экономию по сравнению с лизингом средних воздушных судов и еще большую – в случае с крупными воздушными судами, что делает данное предложение особенно привлекательным для клиентов. Размер процентной ставки зависит от количества приобретенных клиентом ранее летных часов. Обладая финансовой поддержкой Berkshire Hathaway, NetJets Europe предоставляет широкие возможности для кредитования покупки самолетов сроком на пять лет.

«Первой инновацией NetJets Europe стало создание новой формы собственности, которая позволила клиентам более эффективно использовать средства и покупать то, что им необходимо тогда, когда это необходимо. Теперь мы предоставляем нашим клиентам возможность самим выбирать способ финансирования своей покупки. Уже сейчас мы отмечаем серьезный рост заинтересованности в Восточной Европе и со стороны крупных корпоративных клиентов», – говорит господин Пинто.

«Мы знаем о текущей нестабильности рынка и хотим предоставить нашим клиентам множество вариантов, позволяющих получить воздушное судно и продолжать расширять свой бизнес. Наше предложение Direct Finance дает возможность корпоративным и частным клиентам приобрести тот самолет, который им нужен, изменяя сам способ покупки и предоставляя возможности финансирования в условиях ограниченного доступа к средствам».

Во время проходящей на этой неделе в Лондоне конференции International Corporate Jet & Helicopter Finance 2012, компания NetJets Europe сообщила, что примерно 75% ее клиентов принадлежат бизнес-сообществу и 25% просто состоятельные люди.



## С автомобилей на вертолеты

Департамент транспорта Москвы прорабатывает возможность создания в столице вертолетного сообщения, рассказали «Ведомостям» чиновники мэрии. Идея состоит в том, чтобы пересадить на вертолеты топ-чиновников, которые сейчас перемещаются по городу с мигалками и мешают движению, говорит один из собеседников «Ведомостей».

Концепцию воздушного сообщения разрабатывает Минтранс, а мы готовим предложения, уточняет представитель мэрии. Источник в Минтрансе говорит, что полеты над Москвой обсуждаются, но серьезных наработок нет.

Пункт о воздушном транспорте есть в госпрограмме Москвы «Развитие транспортной системы» на 2012-2016 гг. и в проекте программы Минтранса по развитию Московского транспортного узла. «Отсутствие вертолетных площадок в черте города сдерживает использование авиационного транспор-

*В конце 50-х в Кремль иногда залетал Ми-4*



та в организации перевозок, в том числе по линии город — аэропорт, в рекреационных и туристических целях, затрудняет решение задач оперативного характера МЧС, МВД, МО и т. д.», — говорится в московской программе.

Существующая сегодня в Москве наземная авиационная инфраструктура включает вертодром «Солнцево» (ОАО «НПО «Взлет») и 13 вертолетных площадок (в том числе восемь — в городских клинических больницах). Вертолеты оперативных служб города базируются на аэродромах «Мячково» и «Раменское», удаленных от Москвы на 20-25 км; подлетное время составляет до 30 мин.

Проект программы Минтранса предусматривает создание в Московском регионе сети взлетно-посадочных вертолетных площадок и вертодромов: 10 — в Москве и 40 — в Московской области. Инвестиции должны составить 6 млрд руб. (1,2 млрд руб. — из бюджета Москвы, остальное — внебюджетные источники).

Вертолетное сообщение вряд ли сильно разгрузит дороги, считает руководитель аналитического агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев. Сейчас вертолетами пользуются в основном первые лица — Владимир Путин и Дмитрий Медведев. Полеты над городом контролируются Федеральной службой охраны, так что круг чиновников, которые смогут использовать



вертолеты, будет ограничен. А согласно постановлению «О специальных световых и звуковых сигналах» в Москве сейчас 887 автомобилей с мигалками — всех пассажиров на вертолеты не пересадишь.

«Когда обсуждались маршруты полетов над Москвой, предлагалось выполнять их над руслами рек — для Кремля и Дома правительства это приемлемый вариант, — рассказывает Пантелеев. — Но внутри Садового кольца летать нецелесообразно — был случай, когда первых лиц доставляли в Кремль на вертолете, и это повлекло разрушения в некоторых кремлевских храмах».

Источник: Ведомости

## Страсти по Bell 429

Сразу два европейских производителя вертолетов, Eurocopter и AgustaWestland, предприняли атаки на новый вертолет американского производителя, пишет Flightglobal. И в обоих случаях задействованы канадские власти.

Первую претензию выдвинула Министерству транспорта Канады компания AgustaWestland, которая почитала необоснованным то, что чиновники ведомства одобрили увеличение максимального взлетного веса вертолета на 229 кг, с 3175 кг (7000 фунтов) до 3402 кг. По мнению европейского производителя, такое увеличение взлетного веса переводит Bell 429 в другую категорию со взлетным весом свыше 3175 кг,

*Bell 429 уже летает в России*

и поэтому он должен сертифицироваться по более строгим нормам FAR Part 29 (взлетный вес свыше 3175 кг), а не Part 27, по которым в настоящее время сертифицирован вертолет.

Правила Part 29 включают в себя дополнительные требования безопасности. Например, к ним относится возможность продолжения безопасного полета и посадка после столкновения с птицей массой 1 кг на максимальной скорости. Кроме того AgustaWestland указывает на то, что увеличение взлетного веса Bell 429 дает ему явное преимущество на рынке двухдвигательных вертолетов с точки зрения увеличенной дальности полета и/или полезной нагрузки.



### 1-5. CONFIGURATION

#### 1-5-A. REQUIRED EQUIPMENT

The following additional equipment and software shall be installed and functional:

- Radar Altimeter
- HTAWS (Helicopter Terrain Awareness and Warning System)
- Cockpit Voice/Flight Data Recorder (CV/FDR)
- Forward facing pulse lights

*Опции "тяжелой" версии Bell 429*

По мнению старшего вице-президента по маркетингу AgustaWestland Роберто Гаравалья, это - изменение общепринятых правил игры на рынке, и Bell 429 получает грант, который недоступен для вертолетов других производителей. Так, например, г-н Гаравалья отмечает, что AgustaWestland, принимая эти «правила», сертифицировала свой Grand New в категории 3175 кг, то есть для максимального взлетного веса по правилам Part 27.

Однако Министерство транспорта Канады на эти претензии отвечает, что при одобрении увеличенного взлетного веса Bell 429 ведомство «приняло во внимание тот факт, что вертолет рассматриваемой модели был построен в соответствии с самыми последними стандартами, в то время как другие модели вертолетов были сертифицированы по старым стандартам. Специалисты министерства также провели оценку рисков для безопасности полетов и пришли к выводу, что это одобрение будет допусти-

продолжение ►

мым при соблюдении определенных конструктивных и эксплуатационных условий».

В качестве условий получения права на увеличенный взлетный вес власти потребовали установки на каждый «тяжелый» вертолет Bell 429 переднего стробоскопа для отпугивания птиц, бортового речевого самописца, системы предупреждения о сближении с землей и радиолокационного высотомера. Такой комплект дооснащения стоит \$ 115000, и производитель уже включил его в список опций.

Также в свое «оправдание» Министерство транспорта Канады заявляет, что пошло на такой исключительный шаг после консультаций с Федеральной авиационной администрацией США (FAA) и Европейским агентством авиационной безопасности (EASA). Канадские чиновники говорят, что если какой-либо другой производитель захочет аналогич-

ное одобрение, то в расчет будут приняты аналогичные соображения. В настоящее время Bell уже подал заявку на получение аналогичного одобрения в FAA и EASA.

Eurocopter зашел с другой стороны на «опасного» конкурента. Через Канадский федеральный суд компания хочет получить с Bell Helicopter денежное возмещение за нарушение патентных прав на ползковое шасси. Производитель считает, что первоначальный дизайн шасси Bell 429 поразительно похож на таковой у одномоторных вертолетов Eurocopter EC120 и EC130.

«В своих выводах суд определил, что Bell арендовал вертолет Eurocopter EC120, который был оснащен запатентованным шасси, изучил его дизайн и скопировал его конструкцию, с целью использова-

ния на модели Bell 429», говорится в пресс-релизе Eurocopter, описывающем историю 3,5-летней давности.

На изображениях Bell 429 образца 2006 года действительно ясно видно, что его посадочные полозья очень похожи на шасси EC120. Но более поздние фотографии показывают, что американцы изменили дизайн шасси на менее обтекаемый, который и пошел на серийные машины. Eurocopter утверждает, что Bell «быстро переработал» шасси вертолета сразу после подачи иска в мае 2008 года.

Канадский суд опубликовал свои выводы по этому иску 30 января 2012 года. Было отклонено 15 из 16 исков Eurocopter. «Суд нашел, что только один из 16 исков остается в силе. Нарушение патента имело место в первоначальной, опытной версии шасси, однако этот вариант никогда не был в серийном производстве или на вертолете, переданном клиенту», уточняет Bell.

В свою очередь Eurocopter собирается обжаловать решение суда, так как свой патент компания никогда и никому не передавала, и поэтому необходимо признать использование Bell чужой интеллектуальной собственности. Европейский производитель сейчас готовит аналогичные иски в США и Франции.

Тем не менее, Bell считает проблему с шасси уже решенной, однако комментариев по поводу перехода 429 в другую категорию пока не дает.

Наличие таких незначительных и «весомых» претензий со стороны AgustaWestland и Eurocopter к Bell-429 только лишьшний раз подтверждают, что компания Bell Helicopter сделала хорошую, современную машину.

Шасси опытного Bell 429 (слева) поразительно похожи на полозья EC130 (справа)



## Cessna выбирает малые формы

Продолжающаяся неопределенность глобальной экономики заставляет производителей бизнес-джетов очень осторожно относиться к предсказаниям ситуации на рынке. Кризис разделил производителей разве только в регионах продаж. А производители восхваляемых в предкризисные времена легких и средних бизнес-джетов оказались в сложном положении. Cessna, одна из таких компаний, на пике популярности своих самолетов решила выйти в сегмент больших деловых самолетов с проектом суперсреднего Citation Columbus. Однако финансовые трудности, возникшие из-за падения спроса на основную продукцию производителя во время кризиса, поставили крест на этом проекте. Многие эксперты и

*От Columbus'a остались только компьютерные рисунки*



участники рынка лелеяли надежду на возрождение Columbus'a. Однако, скорее всего, напрасно.

Топ-менеджмент Textron, материнской компании Cessna Aircraft, констатирует, что Cessna Aircraft сосредоточится на основном своем рынке - малых и средних самолетов. А разговоры о возрождении в ближайшее время проекта по разработке большого бизнес-джета Citation Columbus надо прекратить. В то же время Cessna делает шаги по выводу на рынок новых моделей в традиционном для себя легком и среднем сегменте.

Скотт Доннелли, председатель и главный исполнительный директор Textron, в интервью Aviation Week выразил уверенность, что в сильно просевшем нижнем сегменте рынка бизнес-джетов будет отскок. «Приоритет для Cessna должен быть сосредоточен на защите своих лидирующих позиций в этом сегменте против «пришельцев», особенно бразильского Embraer. Сущность вопроса заключается в том, что рынок легких и средних самолетов для Cessna - это основной бизнес», комментирует Доннелли. «Самое лучшее, что мы можем сделать - это инвестировать и укреплять этот рынок, который является нашим самым важным».

Спрос на небольшие бизнес-джеты особенно сильно пострадал во время глобального экономического кризиса 2008 года, когда многие покупате-

ли оказались не в состоянии заплатить за самолет, который они заказали. С тех пор объем портфеля заказов Cessna сократился с 16 миллиардов долларов до \$ 2,2 миллиарда. Но руководитель Textron уверен в неизбежности восстановления этого сегмента рынка. «Я считаю, что не наблюдается фундаментальных изменений в приоритетах покупателей легких и средних самолетов», говорит он. «Спрос на самолеты, которые имеют дальность 3000 миль или менее, вернется к здоровому и надежному состоянию».

Именно поэтому г-н Доннелли опровергает слухи о том, что Cessna может оживить разработку суперсреднего бизнес-джета Citation Columbus. Проект стоимостью \$ 775 млн., запущенный с большой помпой в 2008 году, должен был конкурировать с Gulfstream G280, Hawker 4000 и Bombardier Challenger 300.

Однако спустя год он был заморожен из-за начавшегося кризиса. На вопрос: «Не планируется ли когда-нибудь возобновление Columbus?», Скотт Доннелли ответил, что возможно. «Но в ближайшей и среднесрочной перспективе гораздо более важно для нас сделать дополнительные инвестиции в целях укрепления и уверенности в сохранении рынка легких и средних бизнес-джетов».

Две таких «инвестиции» были представлены осенью прошлого года - Citation M2 и Citation Latitude, которые должны противостоять новым конкурентам на «легком» рынке. M2 будет бороться с популярными Embraer Phenom 100 и новым HondaJet, а Citation Latitude станет напрямую конкурировать с Embraer 450. По словам Доннелли, эти самолеты не единственные, которые сейчас находятся в разработке. Textron встряхнул управленческую команду Cessna в мае прошлого года, отправив в отставку генераль-

**продолжение** ►

ного директора Джека Пелтона. Избегая прямой критики Пелтона, глава материнской корпорации говорит, что Cessna слишком самоуверенно восприняла вызов, брошенный Embraer, в сегменте легких бизнес-джетов.

Этот разговор Aviation Week со Скоттом Доннелли состоялся до подведения итогов прошлого года. 25 января 2012 года Textron отчитался за 2011 год, а также провел традиционную пресс-конференцию с руководством концерна. В разговоре опять возникла тема возрождения Citation Columbus.

«Необходимы огромные инвестиции, чтобы реанимировать его», сказал глава Textron. «А эти деньги можно сейчас взять только за счет малого и среднего сегмента».

Тем не менее, Скотт Доннелли признает, что в нынешней экономической обстановке рынок крупноразмерных бизнес-джетов держится лучше и восстанавливается быстрее, чем нижний сегмент, в котором Cessna пытается составить конкуренцию сильному новичку. «Рынок больших бизнес-джетов хорошо представлен и конкурентен», сказал Доннелли. «Я не думаю, что было бы правильно использовать наш капитал для входа в него».

А заказчикам и постоянным клиентам Cessna Aircraft нужны более актуальные самолеты. Ведь в последнее время на рынке бизнес-перевозок задают тон развивающиеся рынки, которые находятся довольно далеко от цивилизованного мира. И поэтому востребованы большие и дальние самолеты. Будь в линейке американского производителя кроме заслуженного Sovereign еще и Columbus, то наверно не пришлось бы идти «на поводу» у клиентов. Ведь всего через полгода после анонса, что довольно необычно, была увеличена заявленная дальность нового Latitude. На этом и настаивал первый заказ-



*Latitude также пока реализован только в компьютерной графике*

чик самолета – компания EFO Aviation GmbH & Co (эксплуатировать первый Latitude будет Air Hamburg Private Jets). Это наводит на мысли, что с анонсом самолета очень торопились успеть к NBAA 2011, прямо как в советское время, когда приурочивали различные проекты к съездам КПСС. И не провели исследование по запросам потенциальных клиентов. В итоге, новый самолет оказался спорным и потребовал срочного внесения изменений в эксплуатационные характеристики.

Теперь Citation Latitude сможет летать на расстояния в 4260 км (ранее объявленная дальность составляла 3700 км) и со скоростью в 819 км/ч. Columbus мог бы пролететь 7400 км на скорости 900 км/ч, а Sovereign имеет дальность 5200 км.

Управляющий директор Air Hamburg Private Jets

Флорис Хельмерс рад такому решению производителя, так как оператор сможет расширить диапазон применения самолета, увеличив количество городов, куда можно будет долететь без посадки. Например, теперь Latitude под силу связать любой германский город с Москвой.

Финансовые результаты Cessna сейчас начинают показывать положительную динамику. Однако компания растет в основном за счет поршневых и турбовинтовых самолетов. А продажи реактивных пока остаются «плоскими» (183 в 2011 году и 179 в 2010 г.). Тем не менее, Скотт Доннелли напоминает, что Cessna, которая до спада была основным генератором прибыли Textron, также остается основным активом корпорации. «Завещаю вас, что Cessna играет очень важную роль в будущем всей компании».

## Профессиональный инструмент

Спустя всего пять месяцев после выхода на рынок мобильных приложений, **Upcast JetBook** занимает 3 место в категории “Лучшее мобильное приложение” в престижном конкурсе WEBBIES, ежегодно проводящемся старейшим авиационным изданием Flightglobal.

Жюри конкурса так сформулировало свою оценку: “это приложение обладает потрясающим визуальным рядом, фото и видео-контентом высочайшего качества, и позволяет пользователю одновременно сравнивать характеристики 55 современных бизнес-джетов”. Стоит добавить, что с последним обновлением каталог приложения насчитывает уже 63 самолета, в том числе популярные модели, снятые с производства.

*Иван «Деловой» Веретенников*



*Алексей «Профессор» Королев*

Алексей Королев, один из издателей Upcast JetBook, отмечает: “Нам очень приятно, что наш проект получил столь высокую оценку международных экспертов. И мы гордимся тем, что вместе с нашими партнерами по работе над этим приложением из Redmadrobot стали одними из немногих российских компаний, способных создавать продукты, которые становятся заметными явлениями в глобальном масштабе. Вдобавок, это событие служит для наших клиентов еще одним подтверждением того, что они приобретают лучший продукт на рынке”.

Редакция BizavNews активно использует в своей работе это приложение, и нам небезразлична его судьба. Чтобы удовлетворить свой профессиональный интерес, мы обратились к издателям Upcast JetBook Ивану Веретенникову и Алексею Королеву.

**Когда и как возникла идея сделать такое приложение? И сколько времени ушло на его разработку?**

**Иван Веретенников:** Нам самим всегда было нужно что-то подобное. При написании статей, подготовке сравнительного анализа для заказчиков, да и просто для лучшего понимания разницы между различными моделями бизнес-джетов мы постоянно были вынуждены листать толстые справочники или пытаться найти нужную информацию на различных сайтах. Основной проблемой всех существующих на тот момент решений было неудобство: чтобы сравнить три-четыре самолета, нужно было либо использовать закладки, либо пробиваться сквозь дебри неудобного интерфейса, чтобы добиться результата. И ни одно решение нельзя было положить в сумку и унести на деловую встречу. Когда появился iPad, и мы ознакомились с его возможностями, стало понятно, что с его помощью можно реализовать все наши замыслы. А уж в том, что подобный продукт нужен тысячам людей по всему миру, мы не сомневались. Видим таких на каждой профильной выставке - и теперь принимаем благодарности. Так как продукт мы делали с нуля, нам с разработчиками REDMADROBOT пришлось методом проб и ошибок находить оптимальные варианты, и процесс несколько затянулся. Тем не менее, где-то за полгода мы справились.

**Исследовали ли на начальном этапе App Store на предмет конкурентов?**

**Иван Веретенников:** Честно говоря, особых исследований не потребовалось, чтобы понять - никто

продолжение ►



подобных приложений не делал. Иначе мы бы давно ими пользовались. С тех пор, как появился Urcast JetBook, я сам открываю его постоянно - то во время работы над статьями, то при телефонном разговоре. Он всегда под рукой и содержит тщательно проверенную информацию, которую к тому же можно обновлять. Ничего подобного на App Store сегодня нет, хотя конкурентам давно пора объявиться. Было бы интересно посмотреть на разные интерпретации такого продукта.

**Понятно, что Apple не предоставляет разработчикам данные покупателей, но есть ли у вас информация о том, в каком регионе наиболее востребовано приложение? Англоязычное приложение с самого начала, наверно, ориентировано на западные рынки. Оправдался этот расчет?**

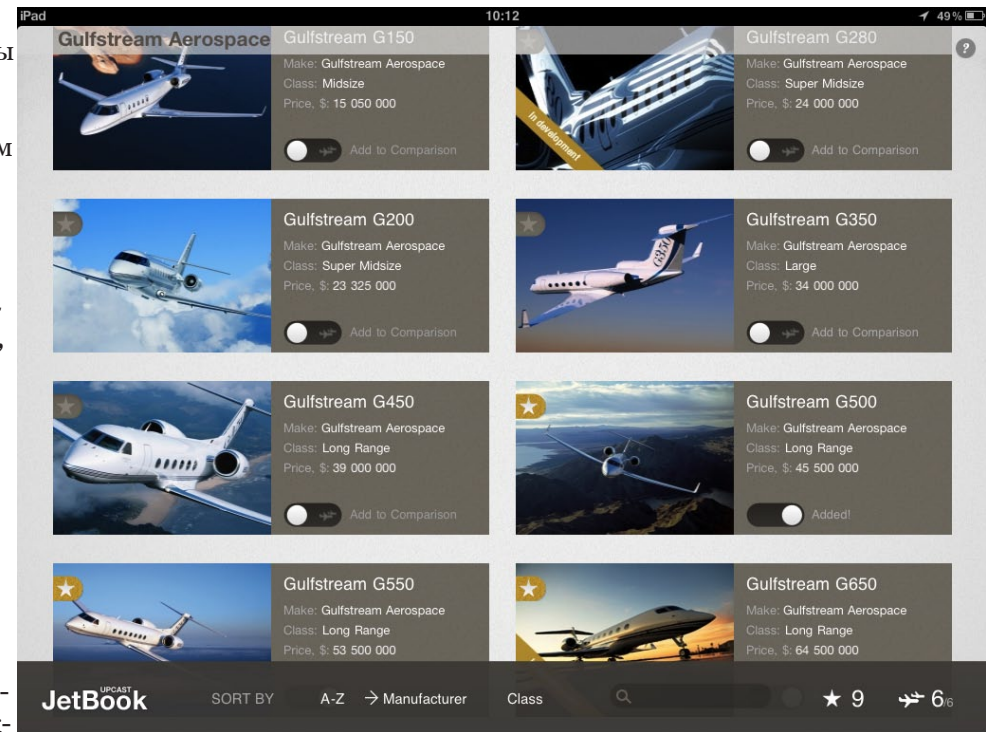
**Алексей Королев:** Безусловно, мы ориентировались на зарубежный, вернее на глобальный рынок. Во-первых, несмотря на быстрые темпы развития, в мировом масштабе российский рынок сравнительно невелик - поставки новых самолетов сюда едва ли достигают 5-7% от общего объема. Рынок бизнес-авиации глобален, именно поэтому мы сделали JetBook максимально "интернациональным" - отсюда английский как единственный рабочий язык и две системы счисления в характеристиках. В целом, география продаж оправдала наш расчет. Основная масса покупок совершается вне российского App Store. Лидируют покупатели из США, что вполне понятно, ведь это крупнейший рынок деловой авиации. Правда, Россия занимает почетное второе место по числу покупок, но относительно общего объема это не так уж много. По крайней мере, недостаточно для того, чтобы считать ее абсолютным

приоритетом. Кстати, в многочисленных отзывах, которые мы получаем от наших клиентов, ни разу не прозвучала жалоба на то, что работа с приложением на английском языке вызывает какие-либо трудности.

**Разрабатывалась ли какая-то определенная рекламная или PR-компания, или распространение JetBook было «стихийным»?**

**Алексей Королев:** Мы прекрасно понимали и понимаем, что аудитория нашего приложения не так уж велика, специфична, и достичь ее не очень просто. Тем не менее, мы спланировали определенную компанию информационной поддержки. Публикации и обзоры Urcast JetBook появились в в нескольких авторитетных западных и российских изданиях, таких как журналы Altitudes, Flight, Aviation Week, Robb Report Russia, P1 Magazine, Business Jet Interiors и других. Нам приятно внимание к нашему проекту со стороны популярного отечественного издания о бизнес-авиации Bizavnews.ru. Однако мы не считаем, что уже достигли максимального эффекта, и продолжаем работать над продвижением нашего продукта.

**Информацию по самолетам брали из открытых источников или работали с производителями?**



В каталоге представлены 63 бизнес-джета

**Алексей Королев:** За нашими плечами - работа над созданием нескольких печатных справочников по самолетам бизнес-авиации. Так что и опыт есть, и информация наработана. Мы собрали прекрасную собственную базу данных, основанную, главным образом, на информации производителей. По большому счету, для этого проекта нам пришлось лишь немного актуализировать эту базу, работы с "абсолютного нуля" в плане информации не было.

Экономические характеристики мы предпочли взять из независимых источников, в частности, у известной и авторитетной компании Conklin & de Decker. Вся информация в приложении регулярно обновляется, как, наверно, уже успели заметить наши клиенты.

### **Что за параметры Performance UpRate и Relative Efficiency UpRate, которые присутствуют в спецификациях самолетов?**

**Иван Веретенников:** Как известно, плохих самолетов не бывает, и очень сложно сказать, какой из них лучше - потому что это "лучше" в каждом случае свое. Тем не менее, нам потребовался способ выражать разницу в числах. Так появились два коэффициента UpRate - первый демонстрирует соотношение объема салона, дальности полета, максимального взлетного веса и крейсерской скорости. Скажем, самолет с большим салоном, который летает не очень далеко - Challenger 850 - будет по этому параметру равен Falcon 900DX, который существенно меньше, зато летает дальше и быстрее. Второй - коэффициент относительной эффективности. Он добавляет в уравнение стоимость. То есть Falcon 900LX, превосходящий Embraer Legacy 600 по Performance UpRate, будет уступать ему в эффективности за счет пропорционально гораздо более высокой стоимости. Для первого взгляда на различные модели, этих несложных коэффициентов оказалось вполне достаточно, и мы решили включить их в JetBook.

**Недавно каталог пополнился новыми «старами» моделями. Продолжится работа по расширению и развитию приложения?**

**Алексей Королев:** Дальнейшее развитие приложения пойдет в первую очередь в сторону расширения списка представленных в нем самолетов, а также совершенствования пользовательского интерфейса и оттачивания мелких, но тем не менее важных деталей.

Кроме того, JetBook представляет собой готовую платформу с широким и гибким функционалом, на ее основе мы предлагаем участникам рынка деловой авиации эффективные решения по созданию брендированных приложений. С этой точки зрения JetBook служит основой для формирования целого ряда продуктов.

### **А планируете добавлять вертолеты и турбопропы?**

**Иван Веретенников:** Мы рассматриваем варианты и возможности. Если включение турбовинтовых самолетов в исходное приложение еще можно реализовать, да и по своей сути они конкурируют скорее с легкими реактивными самолетами, чем с поршневыми (для которых, кстати, подобное приложение тоже окажется очень востребованным), то вертолеты в JetBook включать, пожалуй, не стоит. Это совершенно другие машины, с другим набором параметров, и для них имеет смысл создать отдельное приложение с похожей философией, но некоторыми важными изменениями.



Наглядное сравнение дальности полета различных самолетов

### **Развитие приложения предполагает переход на другие мобильные платформы?**

**Алексей Королев:** Мы рассматриваем разные возможности, но пока не спешим принимать конкретных решений. В основе самой идеи JetBook лежит две составляющих - приложение должно выполнять информационную (то есть содержать самые актуальные и полные данные) и презентационную функцию (то есть должно представлять эту информацию

максимально наглядно, стильно и удобно). Поэтому наиболее полно функционал приложения может быть реализован в формате именно планшетных устройств. Пока ни одно устройство, в том числе на платформе Android, не может предоставить нам тот охват аудитории, который обеспечивает лидер этого рынка - iPad.

### **Будете еще как-нибудь использовать опыт разработки JetBook?**

**Иван Веретенников:** Если брать платформу в ее нынешнем виде и изменять минимально, можно сделать брендированное приложение, в котором представлена линейка конкретного производителя или список самолетов на продажу брокера. Ввиду относительно невысокой сложности такой модификации, данное предложение пользуется успехом, и мы сейчас уже работаем над парой подобных проектов. Возможны и более сложные варианты - скажем, представление флота конкретной авиакомпании с возможностью отправить заявку на рейс прямо из приложения на выбранном самолете, или версия, в которой дизайнерская студия сможет показывать примеры салонов для тех или иных моделей, с возможностью реализации трехмерных “прогулок” по виртуальным салонам. Сделать такое приложение тоже в наших силах, однако это более сложный и затратный проект. Впрочем, заинтересовавшиеся есть и здесь. Не стоит забывать, что iPad по-прежнему сохраняет некий wow-фактор, и если у вас есть свое качественное и красивое приложение, в глазах ваших клиентов это выглядит как плюс: вы идете в ногу со временем.

### **Заработать удалось на JetBook? Затраты отбились?**

**Иван Веретенников:** Не раскрывая коммерческой тайны, можно сказать, что наши ожидания как по востребованности приложения, так и сроку окупаемости вполне оправдались. Каждый день по меньшей мере несколько человек из разных уголков планеты покупает полную версию, а бесплатным счет идет на десятки, а иногда и сотни. Помимо розницы, у нас есть еще несколько источников дохода. Расширение продуктовой линейки и создание брендированных приложений на базе JetBook делает проект не только большим подспорьем для нашей целевой аудитории, но и однозначно прибыльным для нас. Опять же, стоит учитывать, что пока продажи идут практически без рекламы, благодаря уникальности самого приложения, а также публикациям в различных СМИ и “сарафанному радио”. И для продукта, который “продает сам себя”, JetBook продается отменно.

### **Спрошу как экспертов, что ждать производителям в 2012 году? Если кратко.**

**Алексей Королев:** Думаю, производители сами прекрасно понимают, что их ожидает в ближайшем будущем - по крайней мере, такое ощущение складывается при наблюдении за их поведением. Резкого

	Falcon 7X	Gulfstream G500	Gulfstream G550	Gulfstream G650	Global 5000	Global Express XRS
<b>Budget</b>						
Price new \$	48 600 000	45 500 000	53 500 000	64 500 000	49 100 000	57 500 000
Variable costs per hour \$	3 389.94	4 093.34	4 106.11	0.00	4 659.26	4 717.78
Fixed costs per year \$	860 363.00	966 853.00	974 853.00	0.00	916 628.00	925 895.00
<b>Productivity</b>						
Performance UpRate	0.45	0.477	0.555	0.75	0.444	0.582
Relative Efficiency UpRate	9.19	10.488	10.38	11.632	9.926	10.922
<b>Capacity</b>						
Seats	12-13	14-18	14-18	14-18	13	13
Internal baggage volume cu.ft.	140	226	226	195	195	190
Add to favorites	★	★	★	★	★	★
JetBook <span>→ Imperial</span> <span>Metric</span> <span>Range map</span> <span>Cross sections</span> ★ 9 ↗ 6						

*Летно-технические характеристики можно сравнить у 6-и самолетов*

начала нового бума и взрывного роста спроса на новые самолеты ждать пока не стоит. Однако надеяться на дальнейшее выравнивание рынка и постепенное улучшение ситуации в отрасли вполне возможно. Есть основания полагать, что в прошлом, 2011 году падение объемов производства новых бизнес-джетов достигло своего пика, и в 2012 дальнейшего снижения объема поставок не произойдет, хотя и на значительный рост я бы тоже не рассчитывал.



## 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 прилета

### **Запросы на выполнение рейсов.**

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов в течение прошлой недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	30	27	24	17	2	19	8	147
Великобритания	20	57	232	110	43	274	73	264
Франция	40	58	103	27	10	32	47	196
Италия	9	44	27	15	1	3	22	42
Австрия	2	14	8	1	11	5	41	27
Швейцария	14	78	41	4	3	8	42	113
Россия	11	29	43	22	14	48	30	354

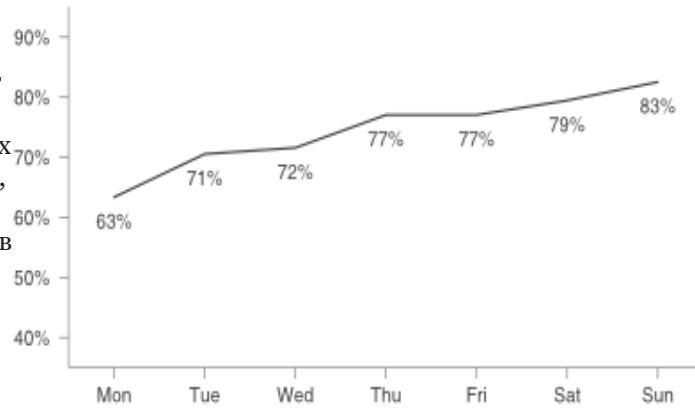
### **Количество Empty Legs.**

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

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	9	10	3	0	2	1	4	14
Великобритания	5	37	7	1	1	5	2	10
Франция	1	23	5	0	0	4	0	9
Италия	0	1	2	2	0	1	2	1
Австрия	3	1	2	0	8	1	1	6
Швейцария	3	21	6	3	2	11	2	13
Россия	8	1	1	2	2	0	0	7

### 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	€ 1 651	€ 1 617	€ 1 671
Cessna Citation Excel	€ 2 771	€ 2 761	€ 2 796
Bombardier Challenger 604	€ 4 787	€ 4 707	€ 4 641

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, 27 Cessna Citation Excel и 34 Bombardier Challenger 604.

### Самые популярные аэропорты прибытия

Место	Аэропорт	Место месяц назад
1	Внуково, Москва	1
2	Ле Бурже, Париж	2
3	Лутон, Лондон	4
4	Женева	3
5	Пулково, СПб	7
6	Цюрих	9
7	Кот Д'Азур, Ницца	6
8	Борисполь, Киев	17
9	Фарнборо, Лондон	10
10	Шамбери	5

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов на прилет в аэропорт за последние 30 дней.