



Поразительное заявление на этой неделе сделало руководство нашей страны (конечно, относящееся к нашей отрасли). Над Москвой могут разрешить летать вертолетам! И не только президенту и премьеру, но и простым гражданам. Главным стимулом к такому решению стала катастрофическая дорожная ситуация в столице, которая усугубляется при проезде кортежей. На этой неделе Дмитрий Медведев уже опробовал такой способ передвижения над Москвой. Прав-

да сопровождающие лица все равно застряли в пробке и премьеру пришлось их ждать. Очень хочется, чтобы в дальнейшем такие моменты были учтены, и у первых лиц государтва не оставалось негатива от полета на вертолете. Ведь от их желания зависит дальнейшая судьба московского неба.

Еще в последнее время наметился один интересный тренд. На фоне экономической нестабильности в Европе, некоторые независимые территории открывают свой авиационный регистр для частных воздушных судов. Тем самым дается возможность состоятельным европейским гражданам не идти на поводу у «социалистически» настроенных политиков, которые хотят решить проблемы государства и реализовать свои обещания за счет богатых. И пример Острова Мэн (более 500 зарегистрированных воздушных судов) показателен - такие офшорные юрисдикции будут пользоваться популярностью. С 1 декабря 2012 года откроет регистрацию карликовое государство Сан Марино.



## «Внуково» без бизнес-джетов?

Аэропорт «Внуково» хочет сделать ставку на обслуживание регулярных рейсов. Бизнес-авиации он намерен предложить перебраться в аэропорт «Кубинка»

стр. 14



## Чиновники взлетят на воздух

Пока вертолетами в пределах столицы пользуются только премьер и президент, но в будущем на них могут сесть главы министерств и ведомств, а также бизнесмены

стр. 15



## Наша продукция идеальна для России

Hawker Beechcraft находится в непростой ситуации. Тем не менее, компания не собирается покидать завоеванные рынки. BizavWeek поговорил со Скоттом Пламбом, вице-президентом компании по продажам, о планах в России

стр. 17



## Avinode Business Intelligence Newsletter

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

индекс спроса: +7,18%; индекс стоимости: -1,61%

стр. 19



ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫЙ G650

БЫСТРЕЕ ВСЕХ, ДАЛЬШЕ ВСЕХ,  
ВМЕСТИТЕЛЬНЕЕ ВСЕХ

Gulfstream®

## Первенство получения G650 разделят два клиента

Прошло чуть больше месяца после получения G650 полного сертификата типа FAA, а до главного события в мире бизнес-авиации осталось две недели. И это очень удачное время для всевозможных спекуляций по поводу первого клиента, который получит новейший флагман Gulfstream.

Подобные предположения выдвигались и ранее, но сейчас настало самое благодатное время - ведь появляются некоторые косвенные улики в предверии этого события. Ранее было предположение, что возможным первым получателем станет финский оператор Airfix (бортовой номер OH-GVV). Однако последние намеки позволяют говорить, что Gulfstream первой сделает двойную поставку. Кроме финов, G650 с **бортовым номером N711SW** скорее всего получит американский клиент. Такой вывод сделал BizJetBlogger на основании данных сайта flightaware.com.

В конце сентября 2012 года оба этих самолета (MSN 6006 и MSN 6007) совершали полеты по одним и тем же маршрутам с разницей в несколько часов. Скорее

всего, это были последние испытательные полеты перед передачей бизнес-джетов заказчикам.

В соответствии с данными flightaware.com, два G650 (MSN 6006 и 6007) совершили следующие рейсы:

Дата	Маршрут	Примечание
21.09.2012	Саванна - Юма	
23.09.2012	Юма - Лонг-Бич	
25.09.2012	Лонг-Бич - Лонг-Бич	Часовой тест-полет
25.09.2012	Лонг-Бич - Саванна	

По словам представителей американского производителя, заказы на новый флагман разделились примерно поровну между американскими и международными заказчиками. И, наверно, в Gulfstream решили не выделять кого-то одного в первенстве получения G650, и в один день решено передать заказчикам сразу два самолета – один клиенту из США и один иностранному. И это день уже скоро настанет.

*G650 в ливрее Airfix приземляется в Лонг-Бич*





# 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






## Добро дано, сроки не определены

В середине прошлой недели Администрация Нижнего Новгорода выдала разрешение ОАО «МАНН» на подготовку проекта планировки и межевания территории, прилегающей с восточной стороны к аэропорту в Автозаводском районе города. Об этом сообщается в документах городской администрации. Согласно постановлению от 10 октября 2012 года, на основании Градостроительного кодекса РФ, Устава Нижнего Новгорода, решений инвестиционного совета при губернаторе Нижегородской области от 4 июля 2012 №№8248-134-5616, 8249-134-5617, 8250-134-5618, 8252-134-5619 и в связи с обращением открытого акционерного общества «Международный аэропорт Нижний Новгород» от 7 сентября 2012 года №211-2213, администрация города разрешила предприятию подготовку проекта планировки и межевания данной территории.

Также в документе указано, что проект для утверждения должен быть представлен в департамент градостроительного развития и архитектуры администрации Нижнего Новгорода не позднее одного года со дня издания настоящего постановления.

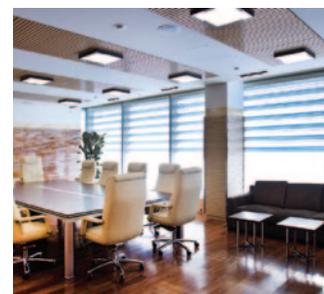
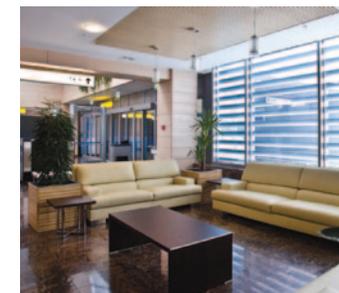
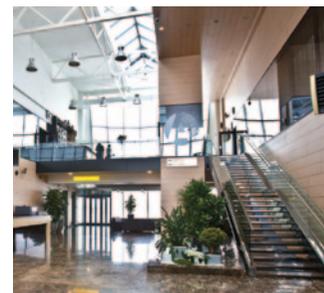
По словам министра инвестиционной политики Нижегородской области Наталии Казачковой, МАНН подал на инвестсовет 6 заявок на предоставление земельных участков общей площадью 177 га. В числе них, заявка на строительство ангара и площадки для обслуживания деловой авиации, зданий по обслуживанию транспорта и сооружений аэропорта, контрольно-пропускного пункта и зданий аэропортовых служб, многоуровневой парковки, парковки. На эти нужды выделен земельный участок площадью 213,931 тыс. кв. м. Объем инвестиций - 1,685 млрд. рублей. 35% средств на развитие аэропорта - собственные средства компании, 65% - заемные.

Генеральный директор ОАО «МАНН» Александр Синельников сообщил журналистам, что компания установила сроки реализации работ по развитию аэропорта от 5 до 49 лет.

В отношении строительства Центра деловой авиации конкретных сроков указано не было. Вместе с тем, в настоящее время аэропорт Нижнего Новгорода входит в пятерку крупнейших воздушных гаваней страны по обслуживанию рейсов бизнес авиации. В среднем через него проходит 10-15 взлетно-посадочных операций в день.



## КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Центр Деловой Авиации  
в международном аэропорту Шереметьево

АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А»

ТЕЛЕФОНЫ: (495) 578-50-00 / (495) 926-71-17 / WWW.AVIA-GROUP.RU

## Bell Helicopter готовится к новоселью

Американский вертолетостроитель Bell Helicopter сообщил о начале работ по строительству в городе Форт Уорт (Fort Worth) своей новой всемирной штаб-квартиры. Выступая на торжественной церемонии символической закладки первого камня, в присутствии высших должностных лиц штата Техас, представители компании подробно рассказали о новом проекте. Bell Helicopter планирует инвестировать в новый проект не менее \$230 млн.



По словам губернатора штата Техас Рика Перри, Bell Helicopter уже давно стала важным игроком аэрокосмической отрасли в штате, делая Техас динамично развивающимся регионом США. «Мы - приверженцы сильных, консервативных принципов ведения бизнеса. Низкие налоги, квалифицированная рабочая сила продолжают привлекать к нам крупные компании, и тем самым дают развиваться в целом и самому штату», - прокомментировал г-н Перри.

Новая штаб-квартира будет представлять собой полноценный авиационный комплекс. Помимо офисных помещений здесь расположатся центр исследований и разработок, а также учебный центр. Но самое главное, что отмечали все присутствующие на церемонии, это создание новых рабочих мест и существенное повышение инвестиционной привлекательности штата в будущем.

## Sikorsky S-76D наконец сертифицирован FAA

Федеральная авиационная администрация США (FAA) 12 октября 2012 года выдала долгожданный сертификат типа на вертолет S-76D, производства компании Sikorsky Aircraft Corp. Теперь производитель может начать поставки клиентам своего нового 12-местного вертолета. Поставка первой машины намечена уже на четвертый квартал текущего года. Всего в программе сертификационных испытаний было задействовано пять вертолетов. Одним из этапов сертификационных испытаний стала отработка поведения машин при низких температурах и снегопаде. Также проверялись система защиты от молний и системы общего управления полетом.

Напомним, что проект S-76D отстал от первоначального графика на четыре года. Задержки были вызваны рядом проблем в процессе разработки, в

частности проблемами с бортовым оборудованием компании Thales. Кроме того, оказалось, что двигатели PW210S производства компании Pratt & Whitney Canada имеют больший, чем запланировано, расход топлива, а их высотные характеристики недостаточно хороши. В результате потребовалась доработка двигателя, но в итоге эти проблемы были устранены.

Основным усовершенствованием PW210S стал переделанный центробежный компрессор, который обеспечивает меньший удельный расход топлива, и теперь этот турбовальный двигатель обеспечивает мощность 1070 л. с. в максимальном режиме, что на 25% лучше по сравнению с двигателями Turbomeca Arriel 2S2, устанавливаемыми на S-76C++. Максимальная крейсерская скорость S-76D составит 287 км/ч, максимальный взлетный вес — 5300 кг.



## Надежный партнер

FCG - Flight Consulting Group, латвийский холдинг, специализирующийся на услугах в сфере деловой авиации, выступает партнером I Балтийского Форума Деловой Авиации, который пройдет 25-26 октября 2012 года в Риге (Латвия). Организатором мероприятия является Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА).

В ходе Форума ведущие игроки рынка обсудят актуальные тренды и перспективы развития деловой авиации в регионе и в мире, вопросы авиационной безопасности, сервисные услуги в деловой авиации, а также особенности выполнения бизнес рейсов в период проведения специальных мероприятий. Леонид Городницкий, совладелец FCG - Flight Consulting Group, выступит с докладом на тему «Развитие деловой авиации в Международном Аэропорту Рига» в панельной сессии «Деловая авиация в Балтийском регионе». Л. Городницкий также примет



участие в дискуссии «Летние мероприятия в Латвии - работа в Международном Аэропорту Рига» и представит опыт команды FBO Riga по обслуживанию большого количества одновременно прилетающих и вылетающих рейсов и пассажиров в период проведения ежегодного музыкального конкурса «Новая Волна».

«Латвия исторически была одним из важнейших авиационных центров в Восточной Европе. Благодаря совместным усилиям FCG и Международного аэропорта Риги, столица Латвии стала одним из крупнейших центров деловой авиации в регионе. Мы рады выступить партнером I Балтийского Форума Деловой Авиации и поделиться своим опытом с участниками мероприятия - ведущими специалистами в области деловой авиации и экспертами рынка», - говорят Роман Старков и Леонид Городницкий, владельцы FCG - Flight Consulting Group.





**Bell Helicopter**  
A Textron Company





**Jet Transfer**  
BUSINESS AVIATION

**INDEPENDENT  
REPRESENTATIVE**

Telephone: +7 (903) 969 56 03  
E-mail: [sales@bellhelicopter.jettransfer.ru](mailto:sales@bellhelicopter.jettransfer.ru)

## Bell-429EMS - тур по России и Украине

Компания Jet Transfer - официальный представитель Bell Helicopter в России и на Украине, готовится к демонстрационному туру вертолета Bell-429EMS, созданного и оборудованного специально для эвакуации и оказания медицинской помощи на борту.

Завоевав интерес, пройдя испытания на маневренность и выносливость в Альпах, Bell-429EMS получил первые контракты с медицинскими учреждениями в процессе своего демонстрационного тура по Европе. В конце октября демонстрационный вертолет Bell-429EMS прилетит в Россию, чтобы познакомить российские медицинские и спасательные службы со своими преимуществами. Это единственный легкий двухдвигательный вертолет на рынке, который обеспечивает полноценное размещение двух носилок с пациентами, двух медицинских сопровождающих и двух членов экипажа.

Во время своего тура по городам России, представители компании Bell Helicopter выступят спикерами на международной конференции в Москве, посвященной поискам новых решений и путей развития российской системы здравоохранения «Эффективное здравоохранение: инновационный путь развития».

Далее Bell-429EMS продолжит демонстрационный тур на Украине. По мнению многих медицинских операторов во всем мире, вертолет Bell-429EMS значительно превосходит своих конкурентов по возможностям ухода за пациентами, предоставляемым медицинскому персоналу, а также по летным характеристикам.



## AW169 полетит в Японию

В рамках проходящий в Нагоя выставки Japan Aerospace 2012, AgustaWestland и японская лизинговая компания ITC-Aerospace Inc подписали контракт на поставку двух вертолетов AW169. Вертолеты будут переданы в лизинг частным японским заказчикам. Это первые продажи данной модели в Японии. В настоящее время ITC-Aerospace Inc уже приобрела несколько вертолетов AW109, которые также эксплуатируются на условиях лизинга японскими клиентами.

Старший вице-президент коммерческого подразделения AgustaWestland Эмилио Дальмассо отметил, что подписанный договор действительно очень важен для производителя. «Старт продаж нашей новой модели в Японии поможет AgustaWestland еще

более укрепиться на японском рынке и существенно увеличить продажи в ближайшие годы», - комментирует г-н Дальмассо.

В настоящее время AW169 проходит программу испытаний, в которой задействованы два прототипа (третий и четвертый присоединятся в начале 2013 года). Гражданский сертификат на этот вертолет компания рассчитывает получить в 2014 году. Программа AW169 анонсирована на выставке Farnborough International Airshow в июле 2010 года. AW169 является частью семейства вертолетов нового поколения AgustaWestland, которое также включает в себя AW139 и AW189. Новый вертолет быстро завоевал успех на рынке, получив заказы более чем на 70 машин от клиентов со всего мира, в том числе из России (2 машины).

В AW169 кроме двух пилотов могут разместиться до 8-10 пассажиров, в зависимости от конфигурации салона, или 2 носилок. Доступ в салон осуществляется через две большие сдвижные двери.

AW169 разрабатывался в соответствии с последними стандартами сертификации FAA/EASA Part 29 и соответствует самым строгим требованиям безопасности. В конструкции применена ударопрочная структура кабины и салона, оболочка, защищающая от взрыва двигателей, а также предусмотрена возможность полета с одним неработающим двигателем.



## М.С.М. Centre идет в Нигерию

В последнее время все чаще Нигерия становится главным ньюсмейкером новостей в сегменте бизнес-авиации на африканском континенте.

Вслед за получением в феврале месяце 2012 года сертификата, выданного авиационными властями Нигерии (Nigerian Civil Aviation Authority) на техническое обслуживание самолетов, зарегистрированных в этой стране (техническое обслуживание осуществляется на Мальте), компания М.С.М. Maintenance Centre Malta приступает к обслуживанию бизнес-джетов в самом Лагосе (Murtala Muhammed International Airport).

Стратегическим партнером мальтийского провайдера выступила компания Evergreen Apple Nigeria. Компания М.С.М. Maintenance Centre Malta будет проводить линейное техническое обслуживание самолетов Dornier, Cessna, Gulfstream, Hawker Beechcraft и всей линейки Bombardier. В ближайшее время провайдер также приступит к выполнению работ и во втором по величине городе страны - Абуджи.

Партнер М.С.М. Maintenance Centre Malta по бизнесу, компания Evergreen Apple Nigeria - основной провайдер услуг бизнес-авиации в аэропорту Лагоса. Помимо пассажирского терминала, компания владеет собственным техническим центром по обслуживанию самолетов представительского класса: Bombardier, Hawker Beechcraft, Gulfstream и Cessna, а также активно работает на рынке консалтинга. Благодаря наличию современной инфраструктуры, Evergreen Apple Nigeria стала популярной и среди компаний и частных владельцев сопредельных государств.

## Сан-Марино станет новым оффшорным регистратором

Авиационные власти Сан-Марино вводят новый регистр воздушных судов в партнерстве с американской компанией Aviation Registry Group. В настоящее время эта компания также управляет оффшорным реестром Арубы.

Выгодное географическое положение «карликового» государства, которое не имеет собственного аэропорта, но окружено со всех сторон итальянской территорией с сильно развитым бизнес-трафиком, заставило власти Сан-Марино искать дополнительные источники доходов на развитие собственного города-государства. Вся регистрационная работа отдана на аутсорсинг Aviation Registry Group, которая будет выполнять все технические задачи, включая обеспечение высоких стандартов безопасности, конкурентное ценообразование и гибкое обслуживание нового оффшорного реестра. Услуги по регистрации в Сан-Марино будут доступны клиентам с 1 декабря 2012 года.

Первоначально регистрация в Сан-Марино будет доступна исключительно частным самолетам, но в конечном итоге планируется расширить регистр и на коммерческие лайнеры. Сан-Марино согласилась соблюдать стандарты Европейского агентства по авиационной безопасности. Как считают эксперты Aviation Registry Group, регистр будет весьма популярен среди итальянских и французских клиентов, в связи с тем, что в этих странах недавно ввели налог на роскошь. Еще одним немаловажным фактором в пользу нового регистра будет служить отсутствие импортных пошлин и НДС.



В Сан-Марино нет собственного аэродрома и авиакомпании. В стране зарегистрировано всего 9 небольших самолетов. Единственным VIP-транспортом являются вертолетные перевозки, которые в основном выполняются в интересах правительства компанией NIK Air.

Республика Сан-Марино — одно из самых маленьких государств в мире. Находится в Южной Европе, со всех сторон окружено территорией Италии. В своих нынешних границах Сан-Марино — самое старое государство Европы. В Сан-Марино существует республиканская форма правления. Главами государства являются два капитана-регента, назначаемые Большим Генеральным советом. Площадь территории государства составляет 60,57 км<sup>2</sup>, а население государства — 32 075 человек.

## По мировым стандартам

Как стало известно BizavNews, система менеджмента компании «Газпромавиа» сертифицирована на соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001:2008 в отношении организации и выполнения воздушных перевозок пассажиров, багажа, грузов и почты; авиационных работ; аэропортовой деятельности; технического обслуживания и ремонта авиационной техники.

В ходе вручения сертификатов Генеральный директор Андрей Овчаренко подчеркнул исключительную важность внешнего аудита для повышения уровня безопасности полетов и качества обслуживания пассажиров. Теперь ежегодно все службы и подразделения Авиапредприятия будут обязаны доказывать свое соответствие высоким международным требованиям ISO 9001:2008.

««Газпромавиа» стала крупнейшей отечественной корпоративной авиакомпанией, вошла в десятку крупнейших авиакомпаний страны, лидируя не только по количеству перелетов, но и по уровню их безопасности и бортового сервиса. География полетов, осуществляемых авиапредприятием, ежегодно расширяется, как расширяется комплекс предлагаемых нами услуг в области авиации. Политика нашей компании - максимальное внимание к безопасности полетов. А гарантией доверия пассажиров и дальнейшего успеха является высочайший профессионализм всех служб, работающих во имя и на благо наших клиентов», - комментирует г-н Овчаренко. 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.



## London Executive Aviation отметили

В конце прошлой недели в лондонском Guildhall состоялась торжественная церемония награждения компаний, работающих на английском рынке коммерческой авиации. Традиционно организатором церемонии награждения выступила Baltic Air Charter Association, которая с 1949 года проводит подобные церемонии.

В этом году соискателями наград в различных номинациях выступали 125 компаний из Великобритании, работающих в различных сегментах авиации, включая коммерческую авиацию, грузоперевозки, бизнес-авиацию, аэропорты, консалтинговые и страховые компании, а также авиаброкеры. В главной номинации 'Best General Aviation Operator' победил крупнейший бизнес-оператор Великобритании - London Executive Aviation. За последние пять лет это третья победа компании в данной номинации.

Управляющий директор LEA Джордж Галанополос (George Galanopoulos), выступая на церемонии награждения, заверил всех присутствующих в продолжении политики развития компании и привлечении дополнительных инвестиций в бизнес. «Мы благодарны всем, кто отдал свои голоса в пользу London Executive Aviation. Это и есть высшее признание всех наших достижений, которых мы добились в достаточно сложное время, сопряженное с неустойчивым экономическим положением не только в Великобритании, но и во всей Европе. Я очень надеюсь, что благодаря нашей стратегии развития, особенно развития новых сегментов нашего бизнеса, мы сможем добиться еще больших результатов», - прокомментировал г-н Галанополос.

В настоящее время London Executive Aviation являет-

ся крупнейшим бизнес-оператором в Великобритании. Компания работает в различных сегментах бизнес-авиации, включая бизнес-чартеры и управление воздушными судами. Парк воздушных судов London Executive Aviation состоит из самолетов различных типов и пассажироместимости: Dassault Falcon 900EX, Embraer Legacy 600/650, Bombardier Challenger 300, Cessna Citation Excel, Cessna Citation II/Bravo, Cessna Citation Mustang, Beechcraft King Air 200. В настоящее время London Executive Aviation является самым крупным оператором самолетов Embraer Legacy 600/650 в Европе.



## Gulfstream набирает персонал

Компания Gulfstream Aerospace объявила об увеличении штата своего центра в Брансуике, Джорджия, на 20 %. Расширение штата, запланированное на следующий год, необходимо для обеспечения растущего объема работ по окончательной сборке самолетов. На сегодняшний день в центре работают 174 сотрудника, включая около 90 технических специалистов.



«Расширение штата на 35 человек - значительное увеличение персонала для центра Gulfstream в Брансуике», - комментирует президент направления технической информации и поддержки компании Gulfstream Марк Бернс (Mark Burns). «Так как мы растем, клиенты по прежнему могут рассчитывать на индивидуальное обслуживание и получить исключительное качество внутренней отделки самолетов, которые выходят из Брансуика».

Окончательная сборка включает дизайн, выбор конфигурации салона, установку мебели, укладку ковровых покрытий, отделку боковых панелей, установку коммуникационных и развлекательных систем, а также кухонного и туалетного оборудования. Центр окончательной сборки и технического обслуживания Gulfstream в Брансуике занимает ангар площадью около 55 000 кв. футов. В 2011 году сотрудники центра выпустили более 100 самолетов. 

## Не договорились

18 октября 2012 Hawker Beechcraft объявил, что намерен выйти из банкротства по Главе 11, как самостоятельная компания. Это означает, что переговоры о покупке Hawker Beechcraft китайской Superior Aviation Beijing ни к чему не привели. Американский производитель говорит, что стороны не смогли достичь согласия по условиям плана финансового соглашения, а ведь Superior Aviation Beijing предлагал за гражданские активы производителя \$ 1,79 млрд.

Генеральный директор Hawker Beechcraft Роберт Миллер говорит: «Мы приняли решение приступить к автономному плану реорганизации после того, как поняли, что несмотря на все наши усилия по реализации сделки с Superior, она не может быть совершена на условиях, приемлемых для компании. Мы разочарованы тем, что эта сделка не увенчалась успехом, но мы защитили себя, получив \$ 50 млн. задатка с Superior, который был невозвратным». На пресс-конференции в четверг Роберт Миллер сказал, что на прекращение переговоров с Superior могли оказать влияние предвыборные дебаты кандидатов на президентский пост, в которых Китаю очень сильно досталось от обоих претендентов.

После окончания процесса банкротства компания намерена переименовать себя в Beechcraft Corporation и будет осуществлять бизнес-план, который сосредоточен на производстве турбовинтовых, поршневых и специальных самолетов, а также на военных учебных и штурмовых воздушных судах. Это наиболее прибыльные продукты компании. Также хорошим «здоровьем» обладают сервисные и ремонтные подразделения производителя.

В рамках этого плана реорганизации компания проводит консультации с ключевыми кредиторами для оценки перспектив продуктовой линейки Hawker. А

перспективы могут быть следующие – или продажа всех или некоторых активов, или полное закрытие этой продуктовой линейки, если не будет адекватного предложения.

До того, как американский производитель вступил в переговоры с Superior Aviation, у компании было **три варианта** развития событий. И в двух из них, так или иначе, присутствовало развитие реактивных самолетов. Теперь же Hawker Beechcraft решил полностью отказаться от линейки бизнес-джетов, которая ведет свое начало с 1960-х годов. Осталось надеяться на **богатых покупателей** производства бизнес-джетов Hawker.



## Rotana Jet получила первый ACJ319

12 октября 2012 года один из самых молодых бизнес-операторов ОАЭ получил новый бизнес-джет Airbus ACJ319 (Airbus A319-115(CJ)). Самолет с бортовым номером A6-RRJ имеет пассажирский салон в конфигурации 32 места бизнес-класса и 18 - эконом-комфорт.



Самолет уже выполнил свой первый «перегонный» рейс из Гамбурга (Hamburg Finkenwerder) в Аль Батин и с конца октября приступит к выполнению коммерческих рейсов. Уже до конца года компания определится с планами увеличения парка самолетов (типы, сроки и источники финансирования), в числе которых планируется и очередной ACJ.

Основными сегментами перевозчика сейчас являются бизнес-чартеры внутри страны (компания первой запустила рейсы на бизнес-джетах внутри ОАЭ на 50-местном самолете Embraer 145 в компоновке бизнес-класса) и классические бизнес-рейсы на самолетах G450 и Legacy 600.

В настоящее время Rotana Jet базируется в аэропорту Аль Батин, где имеет собственный офис и ангар для технического обслуживания самолетов. Именно аэропорт Аль Батин Rotana Jet планирует превратить в главный аэропорт для собственных «внутренних» перевозок, для чего сейчас ищет партнеров для строительства собственного терминала.



## Долевое владение по-индийски

Предприниматель Винит Фатак, основавший частную чартерную компанию Invision Air, анонсировал новую программу долевого владения — JetCard. Основой новой рекламной кампании оператора стал слоган: частный самолет по цене машины марки Mercedes.

Данная программа, практически ничем не отличается от подобных предложений других операторов этого сегмента, единственное отличие заключается лишь в том, что Invision Air – пионер долевого владения в Индии.

«Членство в Jet Card позволяет использовать самолет компании Invision Air в личных целях так, как если бы он принадлежал Вам лично. А еще клиент получает эксклюзивную возможность пользоваться сервисами частного аэропорта. Клиенту необходимо внести определенную сумму, чтобы стать членом программы Jet Card. Эти суммы соответствуют ценам на автомобили марок Mercedes и BMW. К примеру, столько же стоит Mercedes C-класса, Mercedes S-класса или же BMW пятой или седьмой серии.

Сейчас Invision Air предлагает несколько вариантов Jet Card: 25-часовая программа носит название Silver, 50-часовая программа – Gold и 100-часовая – Platinum. Купив членство в Jet Card, клиент может рассчитывать на определенное количество перелетов. Отметим, что членам программы будет предоставлен привилегированный сервис. Также они без проблем могут выбрать любой понравившийся им самолет. Если в последнюю минуту они откажутся от перелета – никаких проблем не последует. О стоимости конкретных программ в компании не сообщают, говоря лишь о том, что стоимость пакетов считается исходя из средней стоимости летного часа



(\$3220). Однако существует ряд скидок, которые обсуждаются с клиентами в индивидуальном порядке.

Менеджмент Invision Air рассчитывает на то, что основными клиентами их новой программы станут бизнесмены среднего уровня, ведущие бизнес внутри страны. Перегруженность аэропортов, отсутствие прямого сообщения с некоторыми отдаленными регионами – все это козыри Invision Air, которые они и хотят активно использовать в своем бизнесе.

В настоящее время парк Invision Air состоит из самолетов Embraer Phenom 100 и Phenom 300. В ближайших планах компании довести общее количество воздушных судов этих типов до 18-ти. Основная география полетов оператора - внутренний индийский рынок (около 200 направлений).

Компания вышла на рынок в 2010 году. Парк самолетов базируется в Международном аэропорту Мумбай.



## Air Partner увеличивает доходы

Крупнейший европейский брокер Air Partner обнародовал результаты работы в 2012 финансовом году (компания заканчивает финансовый год 31 июля). Согласно официальным данным компании, по итогам работы в 2012 финансовом году Air Partner увеличил доходы от продаж бизнес-чартеров на 8%. В денежном эквиваленте это составило 44 миллиона фунтов стерлингов (\$ 70 млн.). Также в компании констатируют и рекордные показатели работы на североамериканском рынке. Там доходы увеличились на 67%.

По словам Марка Бриффа, CEO компании Air Partner, принимая во внимание сохраняющуюся экономическую нестабильность, результаты, достигнутые в сегменте бизнес-авиации, превзошли изначальные ожидания совета директоров. Вложения в дополнительных специалистов по продажам принесли доход, однако полный эффект от этих мер еще должен проявиться в будущем. Тем временем, более высокие расходы на персонал привели к сокращению прибыли этого подразделения (за первое полугодие до 0,4 млн. евро). В 2011 году этот показатель составлял 0,6 млн. евро.

Результатами усилий сотрудников Air Partner стала продажа 35 новых клубных карт JetCard. Стоимость 25-часовой карты варьируется от 111000 евро до 387000 евро в зависимости от типа самолета. Кроме того, отчетный период отметился значительным ростом бронирования разовых полетов на бизнес-джетах в США, и в Нью-Йорке была вновь создана команда по продажам. Подразделение продаж рейсов на бизнес-джетах сумело привлечь крупных международных клиентов, что стало результатом инвестиций в этот сегмент. Доход от работы этого отдела увеличился по итогам первого полугодия до 23,6 млн. евро (2011 г. - 22,4 млн. евро).

## Cessna - вниз, Bell - вверх

Компания Textron Inc. 17 октября 2012 года отчиталась за третий квартал 2012 года. В состав корпорации входят Cessna Aircraft и Bell Helicopter. Как сообщает компания, в третьем квартале 2012 прибыль на одну акцию составила \$ 0,48, что на 6,7% больше, чем годом ранее - \$ 0,45. Общая выручка Textron в третьем квартале составила \$ 3,0 млрд. - на 6,6% больше по сравнению с третьим кварталом 2011 года. Прибыль производственного сегмента корпорации равнялась \$ 254 млн. (в третьем квартале 2011 г. этот показатель составлял \$ 260 млн.).

«В результатах третьего квартала нашли отражение сила нашего вертолетного и промышленного подразделения, льготные списания активов в финансовой сфере и хорошая работа Cessna в условиях слабого спроса на бизнес-джеты. Это частично компенсировало снижение доходов в Textron Systems и расходы, связанные новой программой беспилотных летательных систем», сказал председатель и главный исполнительный директор Textron Скотт С. Доннелли.

Textron предполагает увеличение в 2012 году прибыли на акцию по сравнению с предыдущим прогнозом с \$ 1,80 - 2,00 до \$ 1,95 - 2,05.

	3 кв. 2012	3 кв. 2011	9 мес. 2012 год	9 мес. 2011 год
<b>Доходы, \$ млн.</b>				
Cessna	778	771	2 210	1 979
Bell	1 075	894	3 125	2 515
<b>Прибыль, \$ млн.</b>				
Cessna	30	33	59	0
Bell	165	143	462	354

### Cessna Aircraft

По сравнению с третьим кварталом 2011 года выручка Cessna увеличилась на \$ 7 млн. до \$ 778 млн. Однако это заслуга роста продаж подержанных самолетов, так как поставки новых бизнес-джетов Citation снизились. Cessna в третьем квартале 2012 года поставила 41 новый бизнес-джет Citation, по сравнению с 47 машинами в третьем квартале прошлого года.

Прибыль производителя самолетов составила \$ 30 млн. и снизилась по сравнению с результатом того же периода годом ранее на \$ 3 млн.

На конец третьего квартала 2012 г. Cessna имела портфель заказов объемом в \$ 1,3 млрд., что на \$ 196 млн. меньше уровня в конце второго квартала 2012 года.

### Bell Helicopter

Доходы Bell в третьем квартале 2012 увеличились на \$ 181 млн. по сравнению с тем же периодом предыдущего года. Это произошло в первую очередь за счет поставок гражданских вертолетов - 46 машин в третьем квартале 2012 года, по сравнению с 26 вертолетами в третьем квартале прошлого года. Военные поставки включили в себя 11 V-22 и 5 H-1 (9 V-22 и 7 H-1 в третьем квартале 2011 года).

За счет более высоких объемов продаж, прибыль вертолетостроителя увеличилась по сравнению с прошлым годом на \$ 22 млн.

Объем портфеля заказов Bell на конец третьего квартала составил \$ 6,3 млрд., что на \$ 434 млн. меньше уровня во втором квартале 2012 года.

## Активности нет

Компания ARGUS опубликовала ежемесячные данные TRAQPak по активности американской бизнес-авиации в сентябре 2012 г. По сравнению с предыдущим месяцем активность деловой авиации в США снизилась на 7,1%. По сравнению с прошлым годом сентябрем также наблюдалось снижение трафика, на 2,9%.

В сентябре 2012 г., по сравнению с августом 2012 г., активность бизнес-авиации США значительно снизилась - падение составило 7,1%. Причем отрицательная динамика наблюдалась во всех видах полетов и категориях воздушных судов. По видам полетов наибольшее падение активности, в сравнении с августом, было среди полетов самолетов в долевом владении, на 11,6%. Активность полетов по part 91 и part 135 снизилась, но не так существенно, на 6,2% и 6,3% соответственно. Во всех категориях самолетов также наблюдался спад. Наибольшую отрицательную динамику показали турбовинтовые самолеты и среднеразмерные бизнес-джеты, на 9,2% и 7,7%. Количество полетов малых и больших бизнес-джетов упало не так сильно, на 5,4% и 2,2%

	Активность деловых самолетов сентябрь 2012 против сентября 2011			
	Part 91	Part 135	долевое владение	итого
<b>Турбовинтовые</b>	-6.0%	-2.8%	0.3%	-4.6%
<b>Малые реактивные самолеты</b>	-3.1%	1.6%	-5.5%	-1.9%
<b>Средние реактивные самолеты</b>	-0.5%	1.8%	-8.3%	-2.3%
<b>Большие реактивные самолеты</b>	-0.5%	-1.9%	-7.4%	-1.6%
<b>Итого по всем категориям самолетов</b>	-3.3%	-0.4%	-6.2%	-2.9%

соответственно. Однако эксперты ARGUS отмечают, что август 2012 года был вторым по активности американской бизнес-авиации за последние 45 месяцев, может поэтому сентябрь 2012 года и выглядит не в лучшем свете.

По сравнению с прошлым годом, в сентябре 2012 года также было снижение активности, но всего на 2,9%. Причем по видам полетов видно, что у путешественников большей популярностью пользовались

коммерческие чартеры: активность этого вида полетов (part 135) снизилась всего на 0,4%. А владельцы воздушных судов летали значительно меньше, чем годом ранее: частные и коммерческие полеты по part 91 потеряли 3,3%, а самолеты в долевом владении – 6,2%. По категориям самолетов падение было более равномерно (за исключением турбопропов, которые потеряли 4,6%), 1,9% - малые, 2,3% - средние и 1,6% - большие бизнес-джеты.

### Турбовинтовые

Одно или многодвигательные турбовинтовые самолеты **Малые реактивные самолеты (Small Cabin Jet)** VLJ и легкие реактивные самолеты с максимальной взлетной массой менее 20 000 фунтов.

### Средние реактивные самолеты (Mid Cabine Jet)

Средние (Mid-size Jets) и суперсредние ( Super Midsize Jets) бизнес джеты с максимальной взлетной массой от 20000 до 41000 фунтов.

### Большие реактивные самолеты (Large Cabin Jet)

Большие самолеты (Large Jets) и тяжелые дальнемагистральные самолеты ( Ultra-Long Range and Heavy Jets) с максимальным взлетным весом свыше 41000 фунтов.



	Активность деловых самолетов сентябрь 2012 против августа 2012			
	Part 91	Part 135	долевое владение	итого
<b>Турбовинтовые</b>	-7.9%	-10.8%	-13.0%	-9.2%
<b>Малые реактивные самолеты</b>	-6.3%	-3.3%	-7.0%	-5.4%
<b>Средние реактивные самолеты</b>	-7.3%	-4.1%	-11.3%	-7.7%
<b>Большие реактивные самолеты</b>	0.9%	-2.2%	-17.4%	-2.2%
<b>Итого по всем категориям самолетов</b>	-6.2%	-6.3%	-11.6%	-7.1%

## Кто останется в европейских аэроклубах?

В британском подразделении АОРА утверждают, что только один из восьми обладателей лицензий PPL покупает самолет. В то же самое время летные клубы всеми силами пытаются удержать старых и привлечь новых клиентов на фоне неблагоприятной экономической ситуации и роста стоимости предоставляемых ими услуг. В целом, индустрия деловой авиации Европы находится под прессом экономических проблем, с одной стороны, и возрастающим регуляторным давлением со стороны EASA.

Многие летно-тренировочные организации (FTO) переживают не лучшие времена. Некоторым из них пришлось закрыться, другим – провести реорганизацию. Конечно, когда коммерческая составляющая транспортных или учебных предприятий слаба, то поддерживать флот и покупать новые самолеты под силу только людям довольно состоятельным. Кризис 2008 года до сих пор не преодолен, и количество

потенциальных покупателей постепенно снижается. Уменьшается и число пилотов с лицензиями PPL, которые хотели бы продлить срок действия лицензий на двухгодичной основе.

По словам Мартина Робинсона, регионального вице-президента международного совета АОРА Европа, количество ежегодно выдаваемых лицензий частного пилота уменьшилось с 3300 в 2005/06 годах до 2500 сегодня. Он также утверждает, что кризис больно ударил по летным школам, которым стало сложнее брать кредиты в банках. По той же причине молодым людям из малообеспеченных семей летное обучение стало менее доступным. В таких условиях FTO вынуждены урезать статьи расходов и сокращать количество инструкторов, нанятых на постоянной основе. На летную активность влияет и рост цен на топливо. Чтобы оптимизировать расходы, многие собственники переводят свои Cessna 172 и Piper PA28

с бензина на дизель или берут в аренду самолеты с более современными силовыми установками. Но не все. Некоторые считают целесообразным вместо покупки дорогостоящих дизелей использовать бензиновые моторы. Они меньше весят, а ведь полезная нагрузка влияет на цену чартера. Кроме того, при установке более тяжелого двигателя смещается центр масс самолета, что ухудшает его управляемость. Только совместными действиями держателей PPL, в складчину и путем обмена опытом можно остаться на плаву. Менее опытные пилоты могут набираться умений от более маститых товарищей и, таким образом, экономить часть средств. Одной из причин падения привлекательности полетов для удовольствия и развлечений М. Робинсон называет рост стоимости услуг летных клубов. В этом есть и частичная заслуга EASA, которая обязала клубы получать сертификацию АТО и проходить аудит каждые два года. Сервисные организации также страдают от правил EASA, требующей их сертификации как САМО. По мнению Робинсона, ужесточение требований регуляторных органов в последние 10 лет не привело к видимому улучшению безопасности полетов или качества обучения. Поэтому, часть пилотов купит себе микролайты или будет летать на уикэндах за границей, например в США.

По подсчетам АОРА, вклад европейской деловой авиации в национальный валовой продукт составляет \$30 млрд., тогда как американской – 100 млрд., несмотря на то, что население Европы гораздо больше. Число частных пилотов в США составляет 600,000, а в Европе – только 200. «Есть куда расти по эту сторону Атлантики», – сказал Робинсон, имея ввиду АОН, и добавил: «Но правительства должны взять курс на уменьшение регуляторных ограничений».

По материалам Flight International



## «Внуково» без бизнес-джетов?

О новой стратегии «Внуково» «Ведомостям» рассказал совладелец и председатель совета директоров аэропорта Виталий Ванцев. В 2013 г. компания планирует увеличить пассажиропоток примерно на 50% (в 2012 г. ожидается порядка 10 млн пассажиров), говорит он. В декабре завершится реконструкция второй взлетно-посадочной полосы. Теперь она сможет принимать дальнемагистральные самолеты. Также откроется новая очередь пассажирского терминала А.

Совокупные наземные мощности «Внуково» увеличатся примерно до 30 млн пассажиров в год, продолжает Ванцев. Но проблема — в ограниченной емкости воздушной зоны над «Внуково», добавляет он. «Мы ждем своей очереди на вылет до часа», — подтверждает сотрудник крупного авиаброкера, заказывающего рейсы из бизнес-терминала «Внуково-3». В сентябре на очереди в небе жаловалась и базовая авиакомпания «Внуково» — «Ютэйр». «Самолеты ждут посадки по 30-40 минут», — говорилось в ее письме.



«Внуково» может увеличить свои пропускные способности за счет сокращения бизнес-трафика — сейчас это порядка 25% взлет-посадок. «В ближайшие пару лет большая его часть перейдет в «Кубинку», — прогнозирует Ванцев. Такой вариант уже обсуждается с владельцем аэропорта Сулейманом Керимовым и его помощниками, добавляет он. Представитель Керимова лишь сказал, что «Кубинка» будет запущена в 2013-2014 гг., и от дальнейших комментариев отказался.

Источник во «Внуково» говорит, что перенаправить потоки «Внуково» планирует за счет существенного увеличения тарифов для бизнес-джетов. «Мы по крайней мере не будем снижать их. Мы вложили в бизнес-терминал порядка \$200 млн», — сказал Ванцев.

«Тарифы [во «Внуково»] и так выше на 10-15%, чем в «Домодедово» или «Шереметьево», — говорит гендиректор Jet Transfer Александр Евдокимов. Но «Внуково» — самый популярный: до него легче добраться, объясняет он. «Из-за слабой логистики «Кубинки» бизнес-трафик из «Внуково» будет распределен между «Шереметьево» и «Домодедово», — считает совладелец консалтингового агентства Urcast Алексей Королев. Но если к «Кубинке» проложат скоростное шоссе, многие бизнес-компании сами перейдут туда. «Тем более на этом направлении немало частных VIP-резиденций, в том числе и Рублевка», — отмечает Евдокимов. А перевести бизнес-авиакомпанию не составит труда: они мобильны, самолеты в основном зарегистрированы в Европе, там и базируются, резюмирует Королев.

Источник: Ведомости



## Чиновники взлетят на воздух, чтобы разгрузить дороги

Администрация президента прорабатывает идею создания авиакоридоров, чтобы разгрузить дороги Москвы. Пока вертолетами в пределах столицы пользуются только премьер и президент, но в будущем на них могут сесть главы министерств и ведомств, а также бизнесмены.

Планы руководства страны по расширению практики передвижения на вертолетах над Москвой анонсировал управделами президента России Владимир Кожин. По его словам, программа по созданию авиакоридоров в небе столицы может начать реализовываться уже в следующем году.

«Вертолетами и президент страны, и премьер практически постоянно пользуются. Как раз для того, чтобы не создавать проблемы на дорогах», говорит Владимир Кожин. «Но эту практику нужно расширять. Поэтому сегодня есть реальная программа по созданию транспортных коридоров в воздушном пространстве. И над ней работает один из советников президента».



AW139 СЛО "Россия", фото Alexey Mityaev

Он подчеркнул, что «вертолетов в стране предостаточно». «Надо — бизнес их еще закупит. Но они откуда-то должны взлетать и где-то садиться. Нужны вертолетные площадки. Вдобавок надо еще сто раз отмерить, чтобы, не дай бог, «пробки» на дорогах не получили продолжения в небе», — сказал Кожин. Пока все это существует только в виде идеи. Занимается этим, по данным чиновника, экс-министр транспорта, ныне советник президента Игорь Левитин. До сих пор по небу Москвы на вертолетах, кроме экстренных служб, передвигались только первые лица страны — премьер и президент. Их пресс-секретари заверили журналистов, что этот вид передвижения — ради удобства простых граждан и во избежание пробок — используется так часто, как это возможно. «Но маршруты пока ограничены, это

в основном загородные резиденции и аэропорты».

В перспективе, при уже созданных коридорах, на вертолеты смогут сесть и главы ведомств, и бизнесмены. «У некоторых ведомств и сейчас есть средства воздушного передвижения», — уточнили в управделах президента. Пока речь о централизованной закупке для министерств и ведомств вертолетов и уж тем более о том, кому они по рангу будут положены, не идет. Если идея в целом будет одобрена Владимиром Путиным и выльется в распоряжение президента, детали ее воплощения в жизнь определяют исполнители (вероятно, это будет правительство).

продолжение ►



Вместе с тем, в Федеральной службе охраны говорят, что вертолетная площадка для первых лиц государства скорее всего будет оборудована в непосредственной близости от Кремля, возможно, со стороны Красной площади или Манежа. При этом вариант Ивановской и Соборной площадей не рассматривается по причине того, что воздушные потоки во время взлета и посадки вертолетов могут нанести ущерб памятникам истории, расположенным на территории Кремля.

Однако историческим фактом является то, что по меньшей мере три главы государства прибывали в Кремль с неба. Впервые решили использовать вертолеты для перевозки первого лица с посадкой на территории Кремля в 1959 году. Дело в том, что на Никиту Хрущева, во время посещения США, большое впечатление произвело эффектное прибытие президента Дуайта Эйзенхауэра в Белый дом

на вертолете S-58. Хрущева также «покатили» на таком вертолете-салоне: в компании с Эйзенхауэром он слетал в Кэмп-Дэвид. Безотлагательно два S-58 были закуплены и отправлены в СССР.

Сразу по возвращении в Москву Хрущев потребовал устроить вертолетную площадку в Кремле. Никита Сергеевич хотел удивить Эйзенхауэра, который должен был вскоре прилететь в СССР. Но вместо Эйзенхауэра прилетел шпион Пауэрс, и история пошла по иному руслу: 1 мая 1960-го американский самолет-разведчик У-2 сбили над СССР, из-за чего визит Эйзенхауэра отменили.

Тем не менее, осенью 1959 года Хрущев один раз слетал «на работу» на вертолете. Закупленные американские S-58 отдали в НИИ на исследования, а в Кремль из Внуково первого секретаря доставил отечественный Ми-4. Полет был удачным, машина приземлилась на Ивановской площади.

Но идея не получила развития. Хрущеву больше нравились открытые лимузины. Заядлым автомобилем был и Брежнев. К тому же проблемы пробок в Москве тогда не знали, и в вертолетной площадке в Кремле не было острой нужды.

О вертолетах вспомнили при Ельцине. По свидетельству шефа президентского протокола Владимира Шевченко, именно из-за пробок на московских дорогах и разговоров о том, что при проезде президентского кортежа на 15 - 20 минут приходится перекрывать улицы, в Кремле задумались о том, чтобы президент добирался до своего рабочего кабинета на вертолете.

По словам Шевченко, один раз, в 1993 году, было решено приземлиться в Кремле на вертолете. «Сели



на Соборную площадь и поняли, что никогда больше этого делать не будем. Такой грохот стоял! Без показаний приборов стало ясно, какой ущерб резонанс может причинить кремлевским строениям. И мы от этой шальной идеи тогда отказались, но она не умерла».

По данным шефа протокола, в 2001 году на Ивановскую площадь дважды приземлялся вертолет Путина. Шевченко вспоминает, что тогда показания датчиков вибрации, размещенных на куполах Успенского собора, на колокольне Ивана Великого и церкви Двенадцати Апостолов были в пределах нормы. И вновь встал вопрос о строительстве вертолетной площадки на Ивановской площади, под этот проект даже выделили средства из бюджета. Но опять проект забросили.

На данный момент в поле зрения Кремля только небо над Москвой, но в перспективе не исключены другие города-миллионники.

По материалам РБК daily, РИА и Российской газеты



## Наша продукция идеальна для России

Hawker Beechcraft находится в непростой ситуации. Тем не менее, компания не собирается покидать завоеванные рынки. На Jet Expo 2012 производитель продемонстрировал турбовинтовой King Air 250 и реактивные Hawker 900XP и 4000. BizavWeek поговорил со Скоттом Пламбом, вице-президентом по продажам реактивных самолетов в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке, Hawker Beechcraft International Service Company о планах компании в России. Однако, в этот четверг производитель сообщил о прекращении переговоров с Superior Aviation (см. стр. 9), что конечно не отражено в этом интервью, так как оно готовилось до этого события.

**Каков, по вашему мнению, будет спрос на продукцию HBC в России в ближайшие 2-3 года?**



На сегодня доля компании в сегменте турбовинтовых самолетов в России составляет 45%. Также 65% бизнес-джетов в категориях от light до super-midsize, которые эксплуатируются на этом рынке, произведены HBC.

В странах СНГ компания удерживает долю в 44% в тех сегментах, в которых представлены наши продукты – на реактивные самолеты приходится 49%, на турбовинтовые – 35%. Сегодня Hawker Beechcraft занимает лидирующую позицию на рынках нескольких стран СНГ, включая Армению, Казахстан, Туркменистан и Украину.

**Не могли бы вы рассказать о ваших продажах в России и СНГ в 2011 г. и сравнить их с восемью месяцами этого года?**

В данный момент мы не можем предоставить таких данных. Но я могу сказать, что за те годы, что мы работаем с рынками России и СНГ, компания Hawker Beechcraft поставила сюда порядка 50 самолетов, из них около половины – в Россию. Мы считаем, что Россия – один из самых перспективных растущих рынков бизнес-авиации, недаром общее число турбовинтовых самолетов, поставленных сюда в 2007-2011 гг., на 700% превышает объем 2002-2006 гг. (три самолета было передано заказчикам в 2002-2006 гг. и 25 – в 2007-2011 гг.).

Это блестящий результат, особенно если учитывать тот факт, что российский рынок – гораздо более зрелый по сравнению с другими странами СНГ, на него приходится 65% всего флота деловой авиации СНГ. При этом флот здесь относительно молодой – средний «возраст» частного самолета в России составляет 9 лет, в то время как в СНГ этот показатель равняется 10-ти годам и 13-ти в среднем по Европе.

В целом же, по нашим данным 81% флота деловой авиации в России представлен бизнес-джетами, оставшиеся 19% приходятся на турбовинтовые самолеты. И конечно, при оценке размера российского рынка не стоит забывать о том, что как минимум половина самолетов, которые здесь используются, зарегистрированы за рубежом.

**Планирует ли HBC увеличивать свое присутствие на рынке предоставления услуг TOuP (Россия и СНГ)?**

В России и СНГ мы осуществляем поддержку продаж на двух уровнях. Во-первых, ими занимается команда HBC под руководством Анатолия Паркхомуца, нашего регионального директора по продажам в России и СНГ. Во-вторых, великолепно с представительскими функциями справляется коллектив нашего регионального дистрибьютора, московской компании Premier Aviation. Premier помогает нам выявлять возможности продаж и помогает с проведением каждой сделки.

Что касается поддержки клиентов, то за нее отвечает Клайв Прентис, вице-президент HBC по поддержке клиентов в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке. Господин Прентис работает с Марком Рейнольдсом, локальным представителем, отвечающим за рынки России и СНГ.

На месте мы сотрудничаем с московским отделением компании Jet Aviation – здесь работают опытные специалисты, которые оказывают сервис и поддержку нашей продукции.

продолжение ►

### **Насколько российский рынок важен для компании?**

Россия для нас очень важна, и мы являемся лидером на этом рынке. Благодаря огромному количеству природных ресурсов у страны есть большой потенциал для процветания на мировом рынке, и рост объемов торговли с другими странами в последнее десятилетие (и в особенности в последние два года) был поистине впечатляющим.

Мы считаем, что именно благодаря этому росту спрос на услуги частной авиации увеличился, так как многие компании стремятся развивать бизнес за рубежом. В целом поставки частных самолетов в Россию в 2007-2011 гг. выросли на 110% по сравнению с периодом 2002-2006 гг.; сегодня количество самолетов, базирующихся в России, равняется 157. Мы ожидаем, что спрос на частные самолеты в ближайшие годы продолжит расти, что отражает экономическое развитие России и ее мировое влияние.

Эту точку зрения подтверждает и наш анализ перелетов на частных самолетах. С 2006 по 2011 гг. это число увеличилось с 12 556 до 18 323 – на 43%. Еще один показатель состояния рынка – процент самолетов, выставленных на продажу. Так вот, по этому показателю российский рынок находится в очень приличной форме – лишь 11% самолетов здесь ищут новых владельцев. В среднем по Европе этот показатель составляет 16%, а в Северной Америке – 12%.

### **Планирует ли HBC продвигать серию XPR в России и СНГ?**

Мы только что запустили русскоязычную версию нашего сайта, что подтверждает важность российского рынка для компании. Программа XPR играет



важную роль в нашей маркетинговой стратегии по всему миру, и мы видим, что к ней проявляют интерес как существующие, так и потенциальные клиенты в разных странах. Мы уверены, что Россия здесь не станет исключением.

### **Не могли бы вы немного рассказать о рынке турбовинтовых самолетов? Каковы ваши продажи в этом сегменте и каковы перспективы?**

Мы не можем делать прогнозов по поводу будущих продаж. Но могу сказать, что, поскольку территория России огромна, у многих владельцев частных самолетов есть потребность в модели, которая бы позволяла им, их коллегам, а также партнерам летать в удаленные регионы в восточной части страны, а также в Западную Европу – такие страны, как Герма-

ния, Италия и Франция. И мы считаем, что именно поэтому самолет Beechcraft King Air 350 настолько популярен – эта модель надежна, экономична и сочетает в себе высокий уровень комфорта и впечатляющую дальность полета.

### **Ваш прогноз развития бизнес-авиации на 2013-й год.**

Наши покупатели в России и СНГ становятся все более опытными и искушенными, сегодня они приобретают самолеты, чаще исходя из своих потребностей, нежели желаний.

Несмотря на то, что инфраструктура в целом становится более совершенной (это касается ввоза продукции, работы FBO и служб поддержки), в целом взаимодействие с ней пока что довольно дорогое и сопряжено со многими трудностями – особенно если сравнивать с инфраструктурой, находящейся в юрисдикции EASA и FAA. Временные меры – вроде снижения таможенных сборов и НДС – оказали определенный эффект, но для того, чтобы конкуренция была здоровой, требуется введение мер постоянных.

Наш самолет King Air 350 сертифицирован в России, а в прошлом году мы получили сертификат на 900XP. Сейчас мы находимся в процессе получения сертификата на Hawker 4000. Замечу при этом, что отсутствие сертификата не останавливает российских покупателей от приобретения самолета HBC.

Мы ожидаем, что наши доли на этом рынке будут расти, и абсолютно уверены, что вся наша продукция обладает идеальным для России и СНГ сочетанием удобства, надежности и летно-технических характеристик.

## 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 самолета. 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 прибытия

### 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	52	62	43	33	9	18	32	153
Великобритания	81	102	130	99	3	58	68	491
Франция	30	122	99	54	3	58	98	204
Италия	25	71	46	27	5	23	117	167
Австрия	10	10	9	1	0	10	21	53
Швейцария	22	38	60	30	5	8	59	131
Россия	25	27	75	65	8	19	66	696

### Количество Empty Legs.

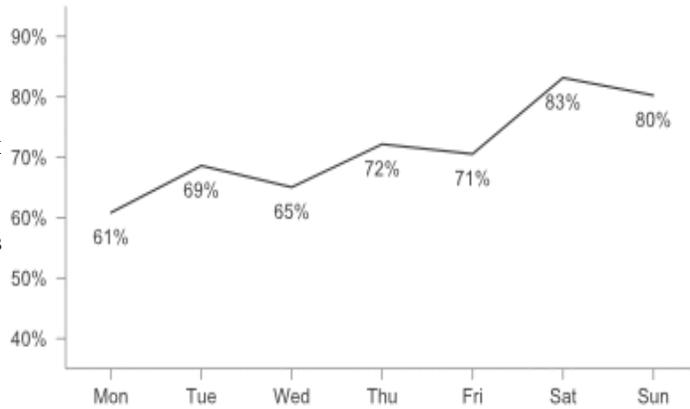
Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в течение прошлой недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	26	5	12	1	4	7	6	24
Великобритания	3	55	6	1	0	7	5	23
Франция	15	8	13	1	4	5	9	25
Италия	0	1	1	0	1	2	2	8
Австрия	2	0	1	1	3	1	0	2
Швейцария	3	3	9	4	1	4	7	15
Россия	4	3	3	2	2	3	1	17

продолжение 

### Индекс наличия свободных самолетов

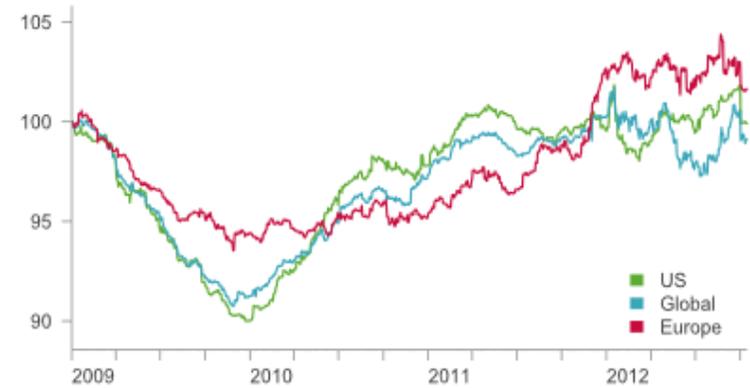
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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

### Индекс стоимости летного часа.

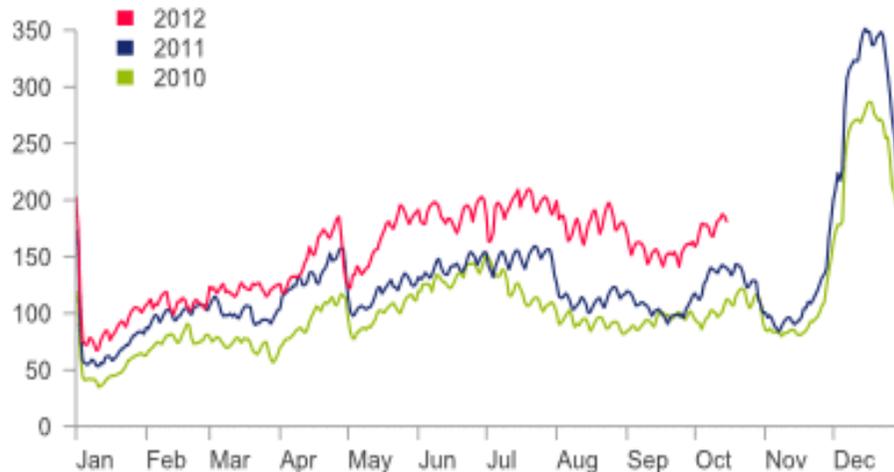
Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



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	€ 1 735	€ 1 715	€ 1 684
Cessna Citation Excel	€ 2 969	€ 2 852	€ 2 743
Bombardier Challenger 604	€ 5 015	€ 4 921	€ 4 751

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 23 Cessna Citation Jet, 35 Cessna Citation Excel и 42 Bombardier Challenger 604.

### Самые популярные аэропорты прибытия

Место	Аэропорт	Место месяц назад
1	Внуково, Москва	1
2	Ле Бурже, Париж	4
3	Лутон, Лондон	3
4	Кот Д'Азур, Ницца	2
5	Пулково, СПб	6
6	Женева	5
7	Фарнборо, Лондон	7
8	Цюрих	9
9	Жуляны, Киев	14
10	Франкфурт-на-Майне	16

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