



Последняя неделя осени стала своеобразной финальной репетицией окончания текущего года. И некоторые компании заканчивают этот, далеко не простой, год на мажорной ноте. Впереди остается только ближневосточная “МЕВА –2012”, и пора уже подводить итоги.

Сразу несколько событий приковали к себе внимание мировых СМИ на этой неделе. Главным из них, конечно же, стал контракт VistaJet и Bombardier на рекордное количество бизнес-джетов. Уже на следующей неделе глава VistaJet прибудет в Москву, где подробно расскажет о сделке и поделится планами на ближайшее будущее. Приятно, что Москва станет первой точкой г-на Флора в его международном турне.

Похоже, дела у Bombardier действительно идут не плохо. Сразу несколькими поставками флагмана Global 6000 отметилась компания, включая передачу первого Global 6000 в NetJets. В следующем году канадцы по количеству переданных самолетов Global смогут реально побороться с одноклассниками.

Да и другие производители отметились на этой неделе весьма успешно. Embraer отправил в долгожданный полет свой первый средний бизнес-джет Legacy 500, положив начало программе летных испытаний. Gulfstream отметил себя многочисленными поставками, включая передачу второго серийного G280. А AgustaWestland подняла в воздух третий AW169, тем самым еще ближе приблизив себя к долгожданной сертификации.



## VistaJet вновь удивляет

Компания разместила исторический заказ на бизнес-джеты, и сейчас оператор ожидает поставку 142 самолетов Global общей стоимостью в \$7.8 млрд.

стр. 17



## Есть первый полет!

27 ноября 2012 совершил первый полет опытный самолет Embraer Legacy 500. Этот полет новейшего среднего бизнес-джета положил начало программе летных испытаний, которые должны завершиться в 2014 году

стр. 18



## Сервис на высоте

Не прошло и двух лет с момента основания, как молодая команда VipSky смогла прочно занять свою нишу на отечественном рынке бизнес-авиации, а бренд компании стал узнаваем. Своими секретами поделятся три очаровательные девушки

стр. 19



## Avinode Business Intelligence Newsletter

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

индекс спроса: +35,56%; индекс стоимости: 0,32%

стр. 21



# ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫЙ G650

БЫСТРЕЕ ВСЕХ, ДАЛЬШЕ ВСЕХ,  
ВМЕСТИТЕЛЬНЕЕ ВСЕХ

Gulfstream®

## Авиатакси ЮТэйр пришло в Ростов

В станции Ольгинская Ростовской области авиакомпания «ЮТэйр» (UTair Aviation) и аэроклуб «Доступное небо» провели презентацию нового совместного проекта «Воздушное такси на вертолете Eurocopter».

На мероприятии была представлена услуга воздушного такси на легком многоцелевом вертолете Eurocopter AS 355N авиакомпании «ЮТэйр». Приглашенные совершили пробные полеты, оценив достоинства этого средства передвижения. Вертолет Eurocopter AS 355N вмещает 5 пассажиров и развивает скорость до 278 км/ч. Дальность полета – 740 км. Это новейшая модификация успешного семейства двухдвигательных вертолетов Ecureuil. Машина сертифицирована по категории А, то есть может продолжить набор высоты и горизонтальный полет даже при отказе одного двигателя. Вертолет идеально приспособлен к суровым российским условиям, может эксплуатироваться при температурах от –40 до +35 °С. Модель предназначена для выполнения

разнообразных транспортных задач в гражданской сфере.

Услуга воздушного такси доступна в Ростове всем желающим в аэроклубе «Доступное небо» ([www.dnebo.ru](http://www.dnebo.ru)). Пассажиры могут совершить индивидуальные перелеты по югу России на условиях почасовой аренды. Это может быть трансфер в/из аэропорта, обзорная экскурсия над городом, бизнес-поездка, тур на охоту и рыбалку. Возможно оформление подарочного сертификата на полет, который будет уместен как подарок ко дню свадьбы, на юбилей, день рождения, для деловых партнеров и т.д., - комментируют в компании ЮТэйр. Стоимость летного часа будет составлять 90000 рублей (без учета аэропортовых сборов и VIP залов).

В перспективе «Аэроклуб «Доступное небо» планирует развивать материально-техническую базу и парк авиационной техники, обучение, повышение квалификации и переподготовку авиационных специалистов, разработку новых экскурсионно-туристских авиамаршрутов, расширение сети посадочных площадок. В настоящее время в клубе базируются порядка 10 воздушных судов, подготавливаются документы для проведения обучения и повышения квалификации специалистов, поставляется техника для обучения.

Напомним, несколько месяцев назад ЮТэйр начал предоставлять услугу аэротакси в Киеве. Авиакомпания предлагает трансфер из столицы в аэропорт, а также областные центры Украины.




**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](mailto:sales@jetport.aero), [www.jetport.ru](http://www.jetport.ru)

 Jet Port  
 Jet Port East  
 Jet Port South  
 Jet Port Region

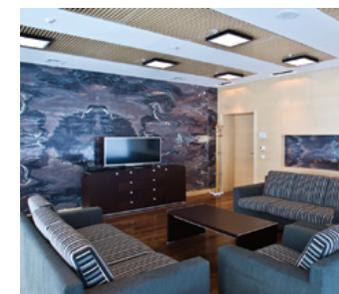
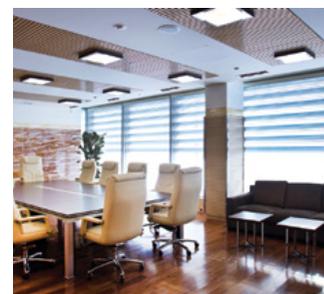
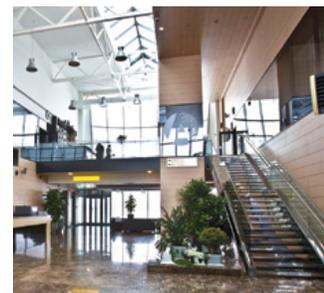
## Парк российских бизнес-джетов пополнился

Как стало известно BizavNews, российский оператор Jet Air Group получил в управление новый Gulfstream G550 (бортовой номер RA-10203), который будет эксплуатироваться исключительно в интересах частного клиента.

В настоящее время Jet Air Group эксплуатирует самолеты Embraer Legacy 600, Hawker 700В и Ту-134. Как и новый Gulfstream G550, все самолеты имеют российскую регистрацию и управляются в интересах частных клиентов. Перевозчик базируется в московском аэропорту Шереметьево.



КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Центр Деловой Aviации  
в международном аэропорту Шереметьево

АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А»

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

## Мировой рынок вертолетов вырастет к 2018 г. до \$23,3 млрд

Объем мирового рынка военных и гражданских вертолетов увеличится в денежном выражении с \$17,95 млрд в 2011 г. до \$23,33 млрд в 2018 г., говорится в аналитическом отчете компании Frost & Sullivan.

В настоящее время на вертолетном рынке продолжают господствовать военные платформы. Однако военному доминированию приходит конец. Для сокращения эксплуатационных расходов и повышения доступности платформ военные будут стремиться к унификации существующих парков. В меньшей степени это касается рынка гражданских вертолетов, где пользователи отдадут предпочтение программам продления жизненного цикла.

Финансово-экономические трудности и сокращение военных бюджетов вынуждают пользователей на восстановление и модернизацию существующих платформ, а не на приобретение новых вертолетов. Эта тенденция будет определять традиционно крупные рынки Северной Америки и Европы. Одновременно закупки новых вертолетов в основном будут определяться спросом на многофункциональные вертолеты, сокращение сопровождения эксплуатации (техническое и логистическое обеспечение) и повышение «дружественности» конструкции (экология, шум). Спрос на универсальность вертолетов будет только расти. В наиболее востребованном секторе морской нефтедобычи будет повышаться спрос на увеличение дальности полета без дозаправки.

К финансовым проблемам военных добавляется сокращение бюджетного финансирования, выделяемого на государственную авиацию специального (невоенного) назначения. Усугубляют ситуацию проблемы бизнес-авиации и коммерческих операторов, которые испытывают влияние повышения налогов и расходов на страхование. Несмотря на обновле-



ние парков вертолетов, сокращение бюджетов будет иметь серьезное и глубокое влияние на все сегменты рынка.

В новых условиях разработчики вертолетов вынуждены сосредотачиваться на разработке новых платформ с передовыми технологиями, которые повышают эффективность и снижают расходы жизненного цикла. На арену выходит аутсорсинг, открывающий производителям основных изделий возможности сохранить высокие доходы, несмотря на экономические проблемы. Специалисты признают аутсорсинг беспроигрышным решением и для производителей,

и для пользователей. Многообразие моделей аутсорсинга позволяет не только добиться сокращения расходов и повышения степени готовности (и интенсивности использования), но и получить наилучший способ отслеживания конструктивно-производственных недостатков и формирования новых направлений НИОКР.

В целом, снижение спроса будет компенсироваться повышением универсальности и доступности вертолетов.

Евгений Матвеев, АвиаПорт.Ru

## Rockwell Collins нашла еще одного партнера в России

Вслед за подписанием в августе 2012 года партнерского соглашения с ГК АВКОМ-Д (в соответствии с которым авиационно-технический центр «АВКОМ-Д» авторизован на установку, гарантийное обслуживание и модификацию авиационного оборудования) крупнейший производитель авионики Rockwell Collins заключил аналогичное соглашение с компанией «РусАэро». Также как и АВКОМ-Д, «РусАэро» будет заниматься установкой и модификацией американской авионики на базе своего технического

центра в подмосковном Жуковском.

Компания Rockwell Collins занимается разработкой и внедрением инновационных систем связи и авионики в гражданском и военном авиационном оборудовании, создает системы для кабин экипажа, электронные бортовые системы, системы связи и обработки данных, а также тренажеры и иное оборудование для обучения летного состава.





**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)

## 15-й G550 для Minsheng

Компания Minsheng Financial Leasing, крупный игрок на рынке авиационного лизинга Китая, в рамках контракта с Gulfstream Aerospace получила 15-й G550. Договор между компаниями на поставку 20 самолетов G550 общей стоимостью \$ 810 млн. был подписан в третьем квартале 2011 года. Очередной самолет будет эксплуатироваться в интересах частного клиента, имя которого не разглашается, на условиях лизинга. Данная сделка была профинансирована компанией China Minsheng Banking Corp. Всего с начала года Minsheng Financial Leasing получила пять новых G550.

Для Minsheng Financial Leasing поставка очередного нового G550 - лишь небольшая часть огромного портфеля заказов, сформированного за последние полтора года. Так, в течение ближайших трех лет Minsheng Financial Leasing планирует получить десять самолетов Falcon 7X и десять Falcon 2000S, а также 20 Embraer Legacy 650 (две машины уже эксплуатируются) и три Lineage 1000 (один самолет поставлен).

Кроме этого компания подписала протокол о намерениях с Gulfstream Aerospace на поставку в течение шести лет 50-ти самолетов G650, G550 и G450. Также подобные соглашения были подписаны с Bombardier (Global 6000) и HBC (Hawker 900 и Hawker 4000). Сроки и количество самолетов в настоящее время компания не раскрывает. Всего же в течение пяти лет компания планирует приобрести до 150 самолетов.

Gulfstream Aerospace в 2012 году поставил китайским заказчикам восемь G550, в том числе один гонконгской компании Capital Airlines.

## Для внутреннего пользования

Прошло всего лишь восемь месяцев с того момента, как Администрация Гражданской авиации Китая (СААС) выдала свидетельство эксплуатанта дочерней компании China Eastern Airlines - China Eastern Airlines Executive Air (базируется в Шанхае), а оператор уже входит в десятку крупнейших по количеству выполненных внутренних рейсов в Китае.

До момента получения свидетельства эксплуатанта China Eastern Airlines Executive Air занималась предоставлением услуг по наземному обеспечению полетов и выполнению чартеров в интересах третьих компаний. С начала осуществления полетов руководство компании сделало ставку на самолеты Gulfstream GV-SP (пять из них взяты в аренду). В июне 2012 года оператор приобрел также и новый

Airbus A318-112(CJ) Elite. Однако эти самолеты в основном осуществляли международные перелеты.

Параллельно развитию международных направлений в компании также отмечали спрос на внутренние чартеры (за последние три месяца показатели увеличились на 24%). Согласно опубликованной программе развития, до конца текущего года China Eastern Airlines Executive Air планирует довести парк воздушных судов до 10 машин. 24 ноября компания получила первый бизнес-джет Embraer Legacy 650 (бортовой номер В-3098) который, по мнению менеджмента, станет «рабочей лошадкой» для полетов внутри материкового Китая. И уже в ближайшее время перевозчик анонсирует стратегию компании и обозначит приоритетные пути развития на 2013 год.



Пока основу парка перевозчика составляют самолеты Gulfstream GV-SP

## Фантастический рост

Hawker Beechcraft совместно с CEPA опубликовали исследование о поставках новых деловых самолетов в страны Центральной Европы.

Согласно опубликованным данным, в Центральной Европе за последнее десятилетие резко возрос спрос на новые бизнес-джеты. Так, за этот период поставки самолетов увеличились на 291%, при общемировом росте в 31%. Почти половина (49%) самолетов, эксплуатирующихся в странах Центральной Европы, были приобретены за последние пять лет. Лидером среди стран по приобретению новой техники стали Словения и Словакия, где рост составил фантастические 700%. В Болгарии этот показатель равен 350%. Но здесь, безусловно, необходимо учитывать мизерное количество самолетов, которое было у операторов десять лет назад. Hawker Beechcraft в настоящее время занимает 20% рынка стран Центральной Европы.

| Страна           | Флот   | Поставки<br>2002-2006 | Поставки<br>2007-2011 | Рост |
|------------------|--------|-----------------------|-----------------------|------|
| Болгария         | 20     | 2                     | 9                     | 350% |
| Хорватия         | 8      | 0                     | 5                     | -    |
| Чехия            | 54     | 7                     | 23                    | 229% |
| Венгрия          | 9      | 2                     | 1                     | -50% |
| Польша           | 37     | 10                    | 26                    | 160% |
| Румыния          | 19     | 0                     | 10                    | -    |
| Словакия         | 15     | 1                     | 8                     | 700% |
| Словения         | 22     | 1                     | 8                     | 700% |
| Центр.<br>Европа | 184    | 23                    | 90                    | 291% |
| Весь мир         | 30 040 | 4 727                 | 6 212                 | 31%  |

## Лагос становится все более востребованным

Evergreen Apple Nigeria - основной провайдер услуг деловой авиации в аэропорту Лагоса - по итогам работы в 2012 году прогнозирует 100% рост трафика бизнес-авиации. Теперь через этот аэропорт обслуживается в среднем 15 рейсов (годом ранее два-три). Самолеты преимущественно прибывают из Европы: Великобритании, Ирландии, Германии, Испании, Франции и Австрии, а основными пассажирами все чаще становятся представители крупных совместных компаний, работающих на рынке Нигерии (нефтяная, газовая промышленность, энергетика и т.д.). Основными направлениями полетов из Лагоса стали ОАЭ, Саудовская Аравия, Иордания. Что же касается внутриафриканского рынка, то здесь наблюдается также небольшой подъем. На внутреннем африканском рынке популярностью пользуются Гамбия, Камерун, Гана и Экваториальная Гвинея, где прирост трафика в настоящее время растет в среднем на 7-11% в месяц. Менеджмент Evergreen Apple Nigeria связывает этот тренд с расширением деловых контактов между странами в различных областях экономики, включая сельское хозяйство, телекоммуникации, добычу полезных ископаемых.

В Evergreen Apple Nigeria также отмечают существенный рост «дальнобойных» бизнес-джетов, обслуживаемых в Hangar Jet Centre (совместное предприятие Evergreen Apple Nigeria и Maintenance Centre Malta). Среди наиболее популярных бизнес-джетов в компании отмечают Gulfstream G400/G450, Bombardier Global Express и Bombardier Challenger от 601 до 850 моделей.

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. В ближайших планах компании – строительство очередного, третьего по счету, ангара для ТОиР и заключение долгосрочных договоров с топливными компаниями. Политическая и экономическая стабильность Нигерии позволила стране существенно увеличить приток иностранных туристов, и в связи с этим компания планирует существенно обновить и вертолетный парк до конца 2012 года, приобретя до восьми вертолетов со вторичного рынка. Именно вертолеты - наиболее популярное средство передвижения для туристов в Нигерии. Благодаря наличию современной инфраструктуры, Evergreen Apple Nigeria стала популярной и среди компаний и частных владельцев сопредельных государств.

Напомним, что Evergreen Apple Nigeria в середине апреля текущего года вышла также и на рынок кэтеринга. Создав для этого направления дочернюю компанию EAN Catering Limited, Evergreen Apple Nigeria стала за столь короткий срок крупнейшей в центральноафриканском регионе среди кэтеринговых операторов для бизнес-авиации. Примечательно, что производственные мощности компании располагаются непосредственно в аэропорту. За неполные два месяца работы компании в новом сегменте ее постоянными клиентами стали 14 компаний, среди которых крупные международные операторы бизнес-авиации VistaJet, Avjet Corporation, Hangar8 и Elit'Avia.

В следующем году Evergreen Apple Nigeria продолжит инвестировать в авиационные объекты Нигерии. В частности, большие планы компания связывает со строительством ФВО в «нефтяной» столице страны – городе Абуджа.

## Донецк не получит новый ЦДА

Ранее озвученные планы по открытию в конце декабря 2012 года нового терминала бизнес-авиации в аэропорту Донецка существенно сдвигаются по срокам. Основными проблемами, связанными с реализацией этого проекта, эксперты считают недостаточное финансирование и значимость терминала для бизнеса аэропорта Донецка. Как комментирует Донецкий городской глава Александр Лукьянченко, терминал строится по мере финансирования, но в этом году он никак не будет введен в эксплуатацию. Теоретически новый ЦДА может начать работу в тестовом режиме в следующем году, но скорее всего - в начале 2014 года.

Согласно утвержденному проекту, новый авиационный комплекс будет располагаться на месте старого здания аэропорта, которое было построено еще в 1964 году. Общая стоимость проекта оценивается в 307 млн. грн. В частности, стоимость строительно-монтажных работ оценивается в 177,9 млн. грн., а стоимость оборудования - в 48,2 млн грн. Новый терминал назовут Прокофьево-2. В терминале будет обслуживаться только административная и деловая авиация.

Переполненность аэропорта Борисполь и отсутствие должной инфраструктуры в Жулянах помогут аэропорту Донецк войти в тройку самых крупных аэропортов Украины по обслуживанию рейсов бизнес-авиации.

Перенос начала эксплуатации нового комплекса, впрочем, не должен отразиться на текущих проектах. На следующий год запланирована поэтапная модернизация наземной инфраструктуры по обслуживанию рейсов бизнес-авиации со строительством ангаров для всесезонного хранения бизнес-джетов и расширение перрона под дополнительные стоянки самолетов.

## Аэропорт Бристоля ожидает рост трафика в 2013 году

Bristol Flying Centre (BFC) Group, оператор по обслуживанию рейсов бизнес-авиации в аэропорту Бристоль, ожидает существенный подъем пассажиропотока и трафика в следующем году. Такой оптимизм связан с началом реализации двух проектов развития бизнес-перевозок в этом аэропорту. Так, в январе 2013 года будет введен в эксплуатацию новый FBO, рассчитанный на обслуживание до 50 пассажиров одновременно и включающий в себя два пассажирских «салона», отдельные помещения для отдыха экипажей, переговорные комнаты и автономную автомобильную стоянку.

Также впервые в истории аэропорта здесь появится базовый бизнес-оператор – Centrelineair, который планирует забазировать в Бристоль несколько самолетов Cessna Citation CJ2 и «наладить» всю цепочку обслуживания бизнес-джетов, от хэндлинга до кэйтеринга.

По мнению экспертов BFC, уже в процессе реализации этих проектов по итогам года можно прогнози-

ровать увеличение пассажиропотока через аэропорт до фантастических 1700% в год. Правда здесь речь идет об общем пассажирообороте через аэропорт, а конкретная цифра по бизнес-авиации не уточняется. Как отмечают в BFC, регион юго-запада Великобритании в настоящее время недооценен с точки зрения экономической эффективности ведения авиационного бизнеса, и реализация нового проекта в аэропорту Бристоля является первым шагом для более комплексного развития бизнес-авиации в этом регионе.

Уже сейчас компания формирует новые коммерческие предложения для британских операторов и активно ищет дополнительные инвестиции для существенной модернизации ныне существующего аэропортового хозяйства. На 2014 год запланировано строительство ряда объектов инфраструктуры, которые помогут максимально автономизировать бизнес-перевозки. Так, в частности, речь идет о строительстве рулежных дорожек, выводящих непосредственно на ВПП, ангарного комплекса для всесезонного хранения воздушных судов и собственной топливозаправочной службы.



## Starspeed - новый заказчик AW169

Британский оператор Starspeed, работающий в сегменте VIP-перевозок на вертолетах Eurocopter и Sikorsky, подписал контракт с AgustaWestland на поставку вертолета AW169 с дополнительным опционом еще на несколько машин. Сроки поставки и детали сделки компании не раскрывают.

Новый вертолет будет использоваться для выполнения VIP-перелетов в Соединенном Королевстве и Европе. Starspeed также стал стартовым заказчиком AW169 в Великобритании. Компания Starspeed работает на английском рынке с 1978 года, осуществляя полеты на вертолетах Sikorsky S76 и Eurocopter EC155/AS365/ EC135 и AS355N из Лондона и ряда европейских столиц. Помимо выполнения чартерных перелетов, оператор работает в сегментах управления воздушными судами и обучения персонала.

Предполагается, что новый вертолет будет передан Starspeed в VIP-конфигурации. Для отделки будут использованы материалы самого высокого качества, в том числе натуральное дерево и кожа. Конфигурация VIP-салона, рассчитанная на 6 человек, может быть легко изменена на 7-местную. Также есть возможность интеграции пассивной системы подавления вибраций SILENS System, которая ранее была сертифицирована к установке на AW139. В комплект оснащения салона входит доработанная multifunctionальная система IFEEL, существенно облегчающая управление всем оборудованием пассажирской кабины.

Программа AW169 была анонсирована в июле 2010 года. Гражданский сертификат типа на этот вертолет компания рассчитывает получить в 2014 году.

## Не только бизнес-джеты

Как стало известно BizavNews, в настоящее время полным ходом идут работы по подготовке к строительству вертолетной площадки в Терминале «А» Международного аэропорта Шереметьево. На данный момент компанией «Авиа Групп» в Главгосэкспертизу отправлен проект вертодрома.

«В январе-феврале 2013 года компания планирует получить положительный ответ по заключению Главгосэкспертизы. Далее «Авиа Групп» на тендерной основе выберет генерального подрядчика на выполнение строительных работ. После окончания строительства новая вертолетная площадка будет сертифицирована и введена в эксплуатацию, а параллельно с этим будет утверждена и инструкция по производству полетов», - прокомментировали BizavNews в компании.

Проект строительства вертолетной площадки в Шереметьево ООО «Авиа Групп» реализует самосто-

ятельно и исключительно за счет средств компании. В «Авиа Групп» также сообщили о планах строительства нового ангара, как для бизнес-джетов, так и для вертолетов.

Напомним, что ООО «Авиа Групп» - управляющая компания центром деловой авиации в аэропорту Шереметьево, в который входит специализированный пассажирский терминал и ангарный комплекс. Компания предоставляет полный комплекс услуг по организационному обеспечению полетов, услуги по противообледенительной обработке в Международном аэропорту Шереметьево. Год назад был введен в эксплуатацию новый пассажирский терминал площадью в 2700 кв.м., что позволяет одновременно обслуживать достаточно большое количество пассажиров, включая делегации, спортивные команды и представителей шоу-бизнеса с сопровождающими лицами.



## Anglo American получила Global 6000

Anglo American, одна из крупнейших мировых корпораций в горнодобывающей промышленности (медь, никель, железная руда, платина и алмазы), увеличила собственный корпоративный парк. В середине ноября 2012 года Anglo American получила свой первый самолет Bombardier Global 6000, ранее предназначавшийся для NetJets. Самолет (бортовой номер ZS-SYH) был зарегистрирован, как и другие бизнес-джеты компании, в ЮАР и приступил к полетам, выполнив 24 ноября первый рейс в Лондон.



Новый самолет дополнит парк Anglo American, который в настоящее время состоит из самолетов Gulfstream V (2001 года выпуска) и Gulfstream G550, который компания получила летом текущего года. В течение ближайших пяти лет компания не планирует приобретать новые бизнес-джеты, но уже в начале 2018 года Anglo American станет одним из первых эксплуатантов Global 8000 производства компании Bombardier.

В настоящее время компания Anglo American, базирующаяся в Лондоне, имеет ежемесячный налет в среднем в 35-40 часов на каждый тип самолета, при этом среднее время нахождения в воздухе бизнес-джетов составляет примерно 4,2 часа.

## Азарт в небе

Как стало известно BizavNews, Las Vegas Sands — корпорация, владеющая сетью казино по всему миру, приобрела после большого перерыва свой очередной бизнес-джет. Им стал Boeing BBJ 737-400, переоборудованный под требования заказчика.

В феврале 2008 компания анонсировала закупку двух воздушных судов L-1011 для перевозки игроков из Азии в свои владения в Лас-Вегасе. Самолеты были оборудованы столами для бассага, что позволяло играть в интернациональных водах по кредитной линии. В соответствии с правилами штата Невада, игорный налог в этом случае не применялся. С тех пор парк Las Vegas Sands «обновлялся» далеко не новыми, но очень шикарными лайнерами. Так, ранее указанный Lockheed L-1011 эксплуатировался принцем из Саудовской Аравии, а два Boeing 747SP принадлежали правящим семьям из Катара и

Омана. Помимо этих самолетов Las Vegas Sands эксплуатирует Boeing 767-300, а также Boeing 737-300, также оборудованные для игры в полете. А топ-менеджмент корпорации летает на более традиционных для бизнес-авиации самолетах - Gulfstream IV/V (в парке четыре машины). Но, несмотря на обилие и разнообразие самолетов, их средний возраст составляет 26,8 лет. Последний самолет был приобретен Las Vegas Sands в 2008 году, и вот теперь парк вновь пополнился «новым» бизнес-джетом.

Las Vegas Sands - корпорация, владеющая сетью крупнейших казино в мире. По данным журнала Форбс, капитализация Las Vegas Sands составляет \$43,7 миллиарда, что сделало ее владельца, Шелдона Адельсона, одним из богатейших людей мира (состояние 78-летнего короля казино за 2011 год выросло на \$7 млрд, до \$21,5 млрд).



## Air Charter Service пришел в Казахстан

Компания Air Charter Service (ACS) объявила об официальном открытии офиса в Алматы (Казахстан). Работа по организации нового офиса в Казахстане велась на протяжении последних двух лет. Руководить новым представительством будет Евгений Галкин, который до последнего времени работал в московском представительстве. Как комментируют в компании, удачная работа в России (в Москве с 1995 года, в Санкт-Петербурге – с 2010 года, прим. BizavNews) позволяет спрогнозировать и удачную работу в наиболее развитом регионе на постсоветском пространстве.

«Нашей основной задачей является быстрое реагирование на все входящие запросы от клиентов и операторов, и поскольку этого можно достичь только физическим присутствием в регионе, наше решение открыть офис в Алматы это не просто прихоть, а обязательное условие ведения бизнеса – должно быть так и никак иначе» - заявил Крис Лич, основатель и президент компании ACS. «Я уверен – наши клиенты оценят привилегию работы не с виртуальным, а с реальным офисом».

В ACS также рассчитывают и на промышленный фактор Казахстана, где активно развивается нефтяная и газовая промышленность, а, следовательно, и существует определенный спрос на оффшорные перевозки. Как отмечают эксперты компании, помимо промышленности в стране активно развиваются банковские и финансовые институты, а также увеличивается количество совместных компаний, что существенно повышает спрос на бизнес-чартеры.

Компания Air Charter Service является одним из мировых лидеров в сфере чартерных пассажирских и грузовых авиaperевозок. Air Charter Service основана в 1990 г.

## Тяжелые бизнес-джеты помогают Hangar8

Британский бизнес-оператор Hangar8 опубликовал промежуточные итоги текущего финансового года. Согласно данным компании, валовая прибыль перевозчика выросла на 32% и в денежном эквиваленте составила £4,9 млн. (выручка за этот период составила £ 17 млн.).

Подводя итоги отчетного периода, в компании констатируют устойчивый спрос на большие бизнес-джеты, который наблюдался на протяжении всего финансового года. По предварительным данным, в этом сегменте оператор увеличил показатели на 18%. В 2012 году компания добавила в свой флот еще пять широкофюзеляжных самолетов, и этот тренд также будет продолжен в следующем году. Сейчас парк оператора состоит из пятидесяти одного самолета, большинство из которых находятся в управлении Hangar8.

Акцент, сделанный на большие бизнес-джеты, стал «важным фактором» для укрепления международных позиций Hangar8, существенно увеличил трафик и добавил новых корпоративных клиентов. Еще одним немаловажным фактором послужила международная экспансия перевозчика. В 2012 году компания приобрела нигерийского оператора StarGate Aviation (сумма сделки \$496000), что автоматически сделало Hangar8 ключевым игроком на африканском рынке, где компания реализует грандиозные планы развития аэропортов Абуджа (Нигерия) и Пуэнт-Нуар (Конго). Аналогичный проект Hangar8 реализует и в Алматы (Казахстан).

Руководство оператора довольно промежуточными итогами текущего года. Найджел Пэйн, председатель правления компании, комментирует итоги



говорит: «Я восхищен работой Hangar8 в течение текущего финансового года. Благодаря нашим стратегическим шагам в области маркетинга на европейском рынке и существенной модернизации парка, мы имеем подобные цифры. Кроме того, наш план развития, обозначенный во время размещения IPO в конце 2010 года, выполнен. В то время как наши результаты подчеркивают существенный прогресс, которого Hangar8 добилась в бизнесе, мы смотрим в будущее с уверенностью и оптимизмом».

Hangar8 – один из лидеров бизнес-перевозок Великобритании, работающий на рынке с 2002 года. В настоящее время собственный парк компании, базирующейся в аэропортах Оксфорд и Биггин Хилл, состоит из тридцати одного самолета, включая Hawker 4000/900/850/800/750, Cessna Citation CJ2/XLS, Falcon 2000, Embraer Lineage 1000 и Phenom 100. Кроме того, в управлении перевозчика на ноябрь 2012 года находилось 30 воздушных судов.

## Продолжение сотрудничества

Литовский провайдер услуг ТОиР FL Technics Jets и российский оператор деловой авиации СВИФТ-АЭРО объявляют о подписании соглашения о расширении текущего сотрудничества по техническому обслуживанию самолетов Hawker.



В рамках заключенного соглашения специалисты FL Technics Jets уже выполнили комплексный ремонт ВСУ для самолета типа Hawker 800В СВИФТ-АЭРО. Все технические работы были проведены на базе FL Technics Jets в Вильнюсе (Литва).

«Новое расширенное соглашение с компанией СВИФТ-АЭРО свидетельствует о высоком доверии наших клиентов к качеству предоставляемых FL Technics Jets услуг. Успешно сотрудничая с операторами деловой авиации, как на Востоке, так и на Западе, мы стремимся предлагать самые современные и оптимальные решения, которые позволяют повысить эффективность операционной деятельности и снизить издержки на техническое обслуживание самолетного парка», - говорит Дарюс Шалуга, генеральный директор FL Technics Jets.

FL Technics Jets имеет сертификат EASA Part-145 на обслуживание воздушных судов типа Hawker Beechcraft 700/750/800/800XP/850XP/900XP.

## Comlux стал первым

Подразделение Comlux The Aviation Group по техническому обслуживанию и ремонту, Comlux Aviation Services, стало первой независимой компанией, получившей статус авторизованного сервисного центра по обслуживанию самолетов Lineage 1000 в Северной Америке. Кроме этого типа самолета Comlux Aviation Services имеет официальное одобрение производителя на обслуживание и ремонт Legacy 600/650.

Расположенный в Индианаполисе, штат Индиана, техцентр Comlux Aviation Services будет осуществлять поддержку больших самолетов Embraer Executive Jets, включая плановое и внеплановое

обслуживание, работы на бортовом оборудовании, ремонт планера и переоборудование интерьера.

«Мы приветствуем вступление Comlux Aviation Services в растущую семью авторизованных сервисных центров Embraer и очень гордимся тем, что широкие возможности Comlux Aviation Services станут доступны владельцам как Lineage 1000, так и Legacy 600/650. Компания Comlux заработала отличную репутацию в сегменте обслуживания больших и сверхбольших бизнес-джетов и на рынке комплектации», говорит Скотт Калистер, вице-президент Embraer Executive Jets по клиентской поддержке и сервису в США, Канаде, Мексике и Карибском бассейне.



## Eurocopter пришел в Австралию

Компания Eurocopter сообщает об открытии нового центра поддержки вертолетов в австралийском городе Перт. Новый центр будет осуществлять техническую поддержку операторов, чьи вертолеты используются в нефтяной и газовой промышленности Западной Австралии и северо-западного шельфа страны.

В настоящее время в этом регионе Австралии эксплуатируются более 25-ти вертолетов Super Puma, занятых в офшорных перевозках. Новый сервисный центр будет осуществлять техническое обслуживание вертолетов и подготовку персонала. Общая площадь нового объекта Eurocopter составляет 720 кв.м. с ангарами, мастерскими, офисами и складами с запасными частями. В компании надеются, что новый центр в будущем существенно увеличит пул своих заказчиков, как из числа госкомпаний, так и из числа частных владельцев. Такой оптимизм связан, прежде всего, с определенным количеством заказов на вертолеты AS365N3+ и EC130T2, полученных от заказчиков из Австралии.

В настоящее время в регионе (Australia-Pacific) летают порядка 400 вертолетов европейского производителя. Всего же в Австралии эксплуатируются 1625 вертолетов (по состоянию на август 2012 года).

На Eurocopter приходится 33% всего мирового парка вертолетов. Дочерние предприятия компании располагаются в 21 стране и обеспечивают всемирное присутствие. Разветвленная сеть дистрибьюторов, сертифицированных агентов по продажам и центров технического обслуживания работает с 2900 клиентами по всему миру. Более 11300 вертолетов Eurocopter в настоящее время находится в эксплуатации в 147 странах.

## AgustaWestland подняла в воздух третий AW169

AgustaWestland продолжает развивать проект легкого двухдвигательного 4,5-тонного вертолета AW169. Компания сообщает о первом полете третьего прототипа AW169 на испытательной базе производителя в Кошина Коста, Италия. В течение 35-минутного полета на вертолете проверялась работа основных систем, включая работу двигателей при возникновении внештатных ситуаций и навигационной системы в условиях сложных метеоусловий.

Четвертый прототип AW169 должен совершить свой первый полет в начале 2013 года, а гражданский сертификат на этот вертолет компания рассчитывает получить в 2014 году. Первые два прототипа AW169, начавшие испытательные полеты в мае 2012 года и июле 2012 года, на сегодняшний день налетали более чем 100 летных часов.

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 50 машин от клиентов со всего мира, в том числе из России (2 машины). А всего компания в настоящее время имеет портфель заказов на более чем 70 вертолетов AW169.

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.



## Caravan набирает популярность и в Китае и в России

Cessna Aircraft и China Aviation Industry General Aircraft (CAIGA) сообщают о подписании контракта о создании совместного предприятия по сборке турбовинтовых самолетов Cessna Caravan в Китае. В рамках этого соглашения Cessna Aircraft обеспечит совместное предприятие основными компонентами самолета, а окончательная сборка будет осуществляться силами CAIGA в городе Шицзячжуан.

«Новая компания на производственных мощностях в Шицзячжуан также займется покраской воздушных судов, установкой интерьеров, наладкой дополнительного оборудования, летных испытаний перед передачей заказчику и доставку самолетов Cessna Caravan. Также новое СП будет заниматься маркетинговым продвижением турбопропа. Первоначально сборка самолетов будет осуществляться исключительно для китайских клиентов, однако в будущем

география продаж, возможно, расширится», - комментируют представители компаний.

Совместное предприятие будет управляться членами совета директоров от Cessna и CAIGA. Cessna назначит генерального менеджера, а CAIGA - заместителя генерального директора компании.

За последнее время для Cessna Aircraft это второй проект по сборке самолетов в Китае. В рамках выставки Airshow China 2012 компании Cessna Aircraft и China Aviation Industry General Aircraft (CAIGA) подписали соглашение о создании совместного предприятия по сборке бизнес-джетов Citation XLS+. Совместное предприятие будет называться Cessna-Avic Aircraft (Zhuhai) и приступит к производству самолетов в течение 12-18 месяцев с момента подписания контракта.



А в России продвижением турбовинтового Grand Caravan занимается компания Jet Transfer. Недавно компания совместно с лизинговой компанией ГТЛК и со специалистами Красноярской авиакомпания «АэроГео» продемонстрировала в аэропорту «Манган» этот самолет якутским авиаторам.

«Потребность в самолетах для северных районов России исчисляется десятками. Cessna Caravan – это наиболее оправданный вариант с технической и экономической точки зрения. Во время переговоров с компанией Полярные Авиалинии, основным якутским региональным эксплуатантом, были достигнуты договоренности о продолжении сотрудничества» - сообщил Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer.

В презентационном осмотре и демонстрационном полете самолета приняли участие первый заместитель министра транспорта и дорожного хозяйства РС(Я), руководитель Департамента воздушного транспорта Александр Тарасов, генеральный директор компании Jet Transfer Александр Евдокимов, генеральный директор ОАО «Авиакомпания «Полярные авиалинии» Андрей Корякин и многие другие. Особый интерес у местных авиакомпаний вызвал факт начала установки на самолет нового двигателя PT6A-140 с увеличенной мощностью до 850 л.с., что позволит использовать короткие взлетно-посадочные полосы. Уже в 2013-м году несколько таких самолетов будут поставлены в Россию.

Cessna 208B Grand Caravan – легкий одномоторный турбовинтовой самолет, способный перевозить до 9 пассажиров на расстояние до 1800 км. Крейсерская скорость составляет 320 км/ч. Самолет оснащен 675-сильным турбовинтовым двигателем, а также новейшим комплексом авионики Garmin 1000.

## Gulfstream Beijing начинает работу

Компания Gulfstream Aerospace 28 ноября 2012 объявила о том, что центр технического обслуживания в Пекине, Gulfstream Beijing, после одобрения Главным управлением гражданской авиации Китая (СААС) официально открыт в качестве центра технического обслуживания, отвечающего стандартам Part 145. Сертификация предоставляет техническому персоналу разрешение работать с самолетами, зарегистрированными в Китае.

Компания Gulfstream Beijing является совместным предприятием (СП) между компанией Gulfstream и двумя дочерними компаниями группы Hainan Airlines Group, Hainan Aviation Technik (HNAT) и Deer Jet. Компания Deer Jet имеет наибольший парк самолетов компании Gulfstream в Китае. Деловые отношения оператора с компанией Gulfstream начались в 2004 году, когда был взят в аренду бывший в эксплуатации самолет GIV. Компания HNAT предоставляет услуги техобслуживания, текущего и капитального ремонта.

Gulfstream Beijing, расположенная в аэропорту Beijing Capital International Airport, имеет в своем распоряжении ангар площадью 82 000 кв. футов (7 618 кв. м.), а также офисы и ремонтные мастерские площадью 22 000 кв. футов (2 044 кв. м.). Руководит компанией генеральный директор Кею Ардалану (Kay Ardalan). Центр укомплектован персоналом компаний Gulfstream и Deer Jet, прошедшим практику на производстве, и оборудован необходимыми средствами наземного обслуживания и инструментами.

«Для нас большая честь быть первым производителем бизнес-джетов, предлагающим услуги технического обслуживания, текущего и капитального ремонта своим клиентам в Китае», - комментирует



президент направления технической информации и поддержки компании Gulfstream Марк Бернс (Mark Burns). «Компания Gulfstream Beijing является результатом великолепной совместной работы компаний Gulfstream, наших партнеров в Китае и Главного управления гражданской авиации Китая. Мы очень рады иметь возможность обеспечивать обслуживание клиентов и предоставлять поддержку мирового уровня намного ближе к базам размещения более чем 100 самолетов Gulfstream. Основной нашей це-

лью является обеспечение безопасности и надежной эксплуатации этих самолетов каждый день. С учетом развития деловой авиации и роста парка наших самолетов в Азии мы надеемся, что наше сотрудничество будет успешным в течение многих лет».

«Это логичный и важный шаг для компании Hainan», - отмечает Занг Пенг, председатель совета директоров компании Deer Jet. «Мы предоставляем услуги по организации и выполнению чартерных перевозок в тесном сотрудничестве с компанией Gulfstream. Многие клиенты в Китае впервые узнали о компании Gulfstream благодаря самолетам компании Deer Jet. Добавив возможность обслуживания к списку наших услуг, мы можем усилить как наше положение, так и положение компании Gulfstream. Это уменьшит затраты на техническое обслуживание, увеличит доступность самолетов и продемонстрирует китайскому рынку наше твердое намерение предоставлять самое лучшее в сфере обслуживания бизнес-джетов. Мы рады работать вместе с компанией Gulfstream в этом направлении».

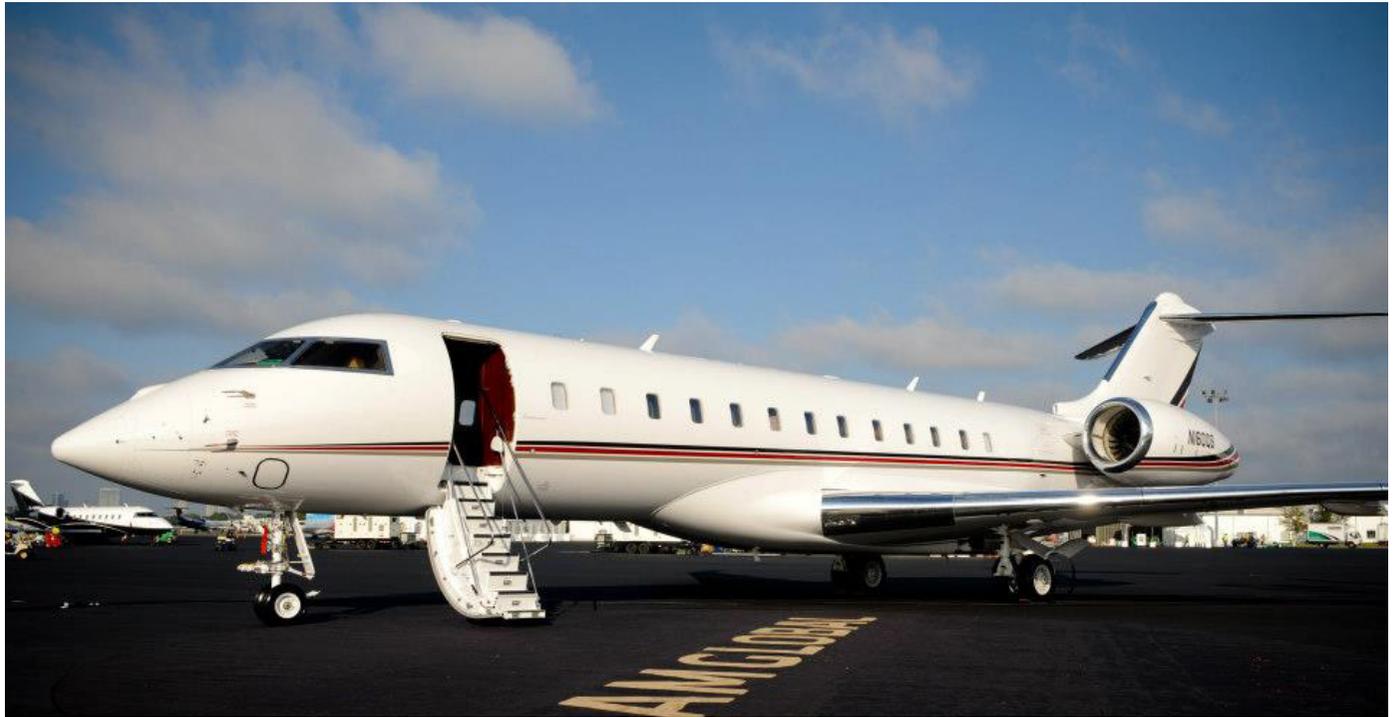
Процедура лицензирования компании Gulfstream Beijing началась в феврале 2012 года. В сентябре СП получило лицензию на ведение коммерческой деятельности в Китае. Главное управление гражданской авиации Китая завершило проверку СП в октябре и сертифицировало центр техобслуживания в ноябре 2012 года.

Центр обслуживает парк самолетов Gulfstream компании Deer Jet, самолеты Gulfstream других операторов и некоторые модели самолетов других производителей. Услуги ТОиР будут предоставляться для G550 и G450, а возможность техобслуживания других самолетов Gulfstream, включая новые G650 и G280, будет добавлена уже в ближайшие месяцы.

## NetJets получили первый Global 6000

28 ноября 2012 года оператор долевого владения NetJets получил первый из заказанных самолетов Bombardier Global 6000 (бортовой номер N160QS), который после официальной церемонии передачи в Монреале отправился на базовый аэропорт перевозчика в Порт-Колумбус, Огайо. А уже до конца этого года европейское подразделение компании, NetJets Europe, пополнит свой парк аналогичными самолетами. В настоящее время два бизнес-джета (CS-GLA и CS-GLB) находятся в центре комплектации интерьеров в Монреале, где проводятся финальные работы по установке интерьера.

Новый Bombardier Global 6000 поставлен компании с интерьером Signature Series, который в будущем будет использоваться и на всех новых самолетах Bombardier Challenger 605 и 300. На разработку нового дизайна интерьера специалистам NetJets понадобилось 18 месяцев. Global 6000 в исполнении для NetJets будет иметь конфигурацию на 13 пассажир-



ских мест, благодаря чему в кормовой части будет размещена переговорная комната. Благодаря этому также стало возможно сделать полноценный камбуз и другие сервисные помещения, необходимые для ультрадальних полетов.

В 2013 году NetJets планирует получить до 10-ти самолетов семейства Global. А всего, в соответствии с контрактом, подписанным между NetJets и Bombardier в марте 2011 года, оператор получит 50 самолетов (30 Global 5000/6000 и 20 Global 7000/8000), с размещением опциона еще на 70 самолетов, при общей стоимости заказа в \$ 6,7 млрд.

Российские клиенты уже смогли познакомиться с но-

вым самолетом на выставке JetExpo 2012. В NetJets уверены, что именно этот самолет станет достаточно популярным среди российских клиентов, благодаря сочетанию отличных летно-технических характеристик и высокому уровню комфорта.

В рамках 10-летнего плана обновления флота, компания NetJets ожидает поставку до 670 новых самолетов общей стоимостью \$ 17,6 млрд. В дополнение к семейству самолетов Global (Global 5000, Global 6000, Global 7000 и Global 8000), компания также разместила заказ на поставку в течение следующих 10-и лет самолетов Bombardier Challenger 300 и Challenger 605, Cessna Citation Latitude и Embraer Phenom 300.



## VistaJet вновь удивляет

Крупнейший европейский коммерческий бизнес-оператор VistaJet сообщает о размещении рекордного в истории деловой авиации заказа на бизнес-джеты Bombardier, включающего твердые заказы на 25 Global 5000, 25 Global 6000 и шесть Global 8000. Кроме этого в договоре прописан опцион на 40 самолетов Global 5000, 40 Global 6000 и шесть Global 8000. Таким образом, общее количество самолетов семейства Global, заказанных VistaJet у канадского производителя, составляет 142 воздушных судна общей стоимостью в \$7.8 млрд. Поставки первых самолетов запланированы на 2014 год.

Новый контракт является частью ранее подписанного соглашения между Bombardier и VistaJet о приобретении в течение следующих шести лет 50 самолетов производства компании Bombardier (суммарная стоимость всех заказанных тогда самолетов составила около \$2 млрд.). При этом, в соответствии с политикой перевозчика, средний возраст ее воздушного парка не должен превышать трех лет, и все самолеты должны «находиться» под гарантией производителя.

Таким образом, в настоящее время VistaJet располагает твердыми заказами на 56 и опционом на 86 самолетов семейства Global.

Решение о столь стремительном развитии собственных провозных мощностей в компании объясняют развитием рынков развивающихся стран, прежде всего BRINC. А среди регионов базирования новых самолетов VistaJet на первое место ставит Россию и Китай.

По мнению некоторых экспертов, нынешнее предпочтение оператора самолетам одного производителя в среднесрочной перспективе может измениться.



Признаком этого можно считать отсутствие большого количества (относительно опционов) твердых заказов и незначительное количество в заказе новейших бизнес-джетов Global последнего поколения. А если еще учесть, что политика компании в вопросе обновления парка подразумевает средний возраст самолетов на уровне 3-х лет, то тем более становится ясно, что шансы других производителей получить VistaJet в качестве заказчика не равны нулю.

В настоящее время парк VistaJet насчитывает более 30 бизнес-джетов канадского авиапроизводителя.

В 2011 году по всем позициям в компании наблюдалось значительное увеличение показателей. Так, количество перевезенных пассажиров возросло на 20%, операционные доходы увеличились на 25%, а прибыль возросла на 50%.

## Есть первый полет!

27 ноября 2012 года совершил первый полет опытный самолет Embraer Legacy 500. Этот полет новейшего среднего бизнес-джета положил начало программе летных испытаний, которая должна завершиться в 2014 году сертификацией и первыми поставками.

В первом полете, который продолжался 1 час 45 минут, опытный самолет пилотировали летчики-испытатели Embraer Mozart Луозада (Mozart Louzada) и Эдуардо Камелиер (Eduardo Camelier), а работу систем контролировали инженеры-испытатели Густаво Пайшо (Gustavo Paixão) и Александре Фигейредо (Alexandre Figueiredo). В результате широкого использования технологий предварительного моделирования и наземных испытаний пилоты смогли оценить самолет в значительно большем количестве режимов полета, чем это обычно делается в первом полете, в том числе при уборке и выпуске шасси.

Особенностью Legacy 500 является применение электродистанционной системы управления полетом, что на подобного класса самолетах применяется впервые. И именно из-за этой системы производитель несколько раз переносил начало летных испытаний (первый полет был запланирован на конец 2011 г). Однако поставщик компонентов ЭДСУ, компания Parker Aerospace, справился с проблемами, и сейчас ЭДСУ работает в штатном режиме.

По словам президента Embraer Executive Jets Эрнеста Эдвардса, этот самолет должен стать лидером отрасли. «Legacy 500 делает прорыв в сегменте традиционных средних бизнес-джетов и предлагает нечто такое, чего никогда не было раньше. Трудно переоценить важность технологии электродистанционного управления полетом. Это сделает в бизнес-авиации то, что сделала система GPS в навигации.



Она может дать большую точность, эффективность, безопасность и комфорт в каждом полете», - добавляет он.

Еще одной важной вехой в программе Legacy 500 стало изготовление первого элемента самолета на фабрике композитных деталей Embraer в г. Эвора, Португалия. Этим элементом стала хвостовая часть с оперением Legacy 500, которая на днях была отправлена на сборочный завод в Сан-Жозе-дус-Кампус, Бразилия. Хвостовое оперение было изготовлено на полуавтоматической линии, которая позволяет повысить эффективность таких операций, как сверление и клепка основных композитных деталей.

Legacy 500, как и его меньший собрат Legacy 450

(занимает промежуточную нишу между средним и легким классом), представляет собой совершенно новую разработку, и они унифицированы между собой на 95%. На самолеты устанавливается авионика Pro Line Fusion компании Rockwell Collins; кроме того, они имеют электродистанционную систему управления (fly-by-wire). Практическая дальность полета Legacy 500 с двумя пилотами и четырьмя пассажирами на борту составит 3000 морских миль (5500 км), максимальная высота полета — 45000 футов (13,7 тыс. м), крейсерская скорость — 0,82М. Максимальная вместимость бизнес-джета составляет два пилота и 12 пассажиров. Каталожная стоимость Legacy 500 заявлена на уровне 18,4 млн. долл.

## Сервис на высоте

Не прошло и двух лет с момента основания, как молодая команда VipSky смогла прочно занять свою нишу на отечественном рынке бизнес-авиации, а бренд компании стал узнаваем. Своими секретами сегодня с BizavWeek поделятся три очаровательные девушки, которые, несмотря на свой молодой возраст, имеют за плечами богатый опыт работы в бизнес авиации. Итак, знакомьтесь: Ирина Лунева – генеральный директор, Ольга Лахтарина – заместитель генерального директора и Валентина Романова – коммерческий директор: о бизнесе и трендах.

**Компания VipSky – многопрофильная. Не кажется ли Вам, что в условиях современного отечественного рынка бизнес-авиации следует сфокусироваться на каком-либо отдельном сегменте?**

Современный отечественный рынок бизнес-авиации в настоящее время состоит из достаточно большого

количества узкоспециализированных компаний, занимающихся каким-то одним, в крайнем случае, двумя направлениями деятельности. Но надо понимать, что потребности клиентов в области поездок и путешествий намного шире.

Мы проанализировали основные потребности путешественников бизнес-класса и пришли к оптимальному комплексу услуг, который мы можем адаптировать под любые обстоятельства. Нашим пассажирам не нужно постоянно заниматься поиском компаний, которые организуют какую-то одну из услуг. Клиент в любое время может обратиться к нам и получить все необходимое: от авиабилетов до отдельного самолета в любой точке мира, где бы он ни находился.

Таким образом, диверсификация деятельности нашей компании способствует решению всех вопросов клиентов, связанных с поездками, в комплексе, а также помогает значительно сэкономить время.

**С помощью каких маркетинговых механизмов VipSky планирует занять свою нишу на рынке?**

Мы не стремимся наполнить интернет и печатные издания рекламой нашей компании, потому что в данном случае это работать не будет. Наша сфера деятельности – VIP-услуги, которые пользуются спросом узкого круга лиц, политической и бизнес-элиты. Это, как правило, очень требовательные клиенты. Поэтому мы считаем, что самым действенным механизмом будет наша безупречная репутация, безупречный имидж, выражающиеся в высоком качестве предоставляемых услуг. В связи с этим мы постоянно



Ольга Лахтарина

контролируем качество нашей работы. Рекомендации наших клиентов – самая действенная реклама в данном рыночном сегменте.

**Планирует ли компания выход в регионы?**

Безусловно, мы планируем расширяться и создавать представительства в различных регионах страны. Это поможет нам быть ближе к клиенту и максимально оперативно реагировать на поступающие запросы. Работа в этом направлении уже ведется, и в ближайшее время мы планируем открыть наше первое представительство – во Владикавказе.

**Оцените, пожалуйста, емкость отечественно рынка в вашем сегменте?**

Рынок деловой авиации в России, немного отойдя от кризиса 2008 года, вновь входит в стадию устойчивого роста. Это выражается как в новых поставках бизнес-джетов на российский рынок, так и во все



Ирина Лунева (слева) и Валентина Романова

продолжение

возрастающем количестве совершаемых чартерных перелетов. Необходимо отметить тот факт, что большинство воздушных судов, используемых для VIP-перевозок – это воздушные суда иностранного производства. Наши наблюдения показывают, что клиенты предпочитают совершать перелеты именно на иностранных самолетах, обосновывая свой выбор прежде всего тем, что они более современные и надежные, чем отечественные. Количественно оценить российский рынок деловой авиации достаточно сложно, так как приобретаемые российскими авиакомпаниями и частными владельцами самолеты в большинстве случаев имеют зарубежную регистрацию. Это одна из проблем, тормозящих развитие рынка деловой авиации в России.

***Аренда и продажа вертолетов. Есть ли у компании специальные предложения для клиентов, которые качественно отличаются от аналогичных предложений на рынке?***

Вертолетный рынок в России развивается стремительными темпами, и в настоящее время это направление в авиации становится все более интересным как для компаний, так и для частных лиц. Основные преимущества вертолета – это экономия времени и возможность доставки пассажиров в труднодоступные для других видов транспорта районы.

Мы сотрудничаем с ведущими российскими и зарубежными вертолетными компаниями. Благодаря нашим партнерским отношениям мы можем в минимальные сроки организовать перелет на вертолете для наших клиентов практически в любой точке мира.

Необходимо также отметить, что в настоящее время



большое количество состоятельных людей приобретают вертолеты для частного использования. Собственный вертолет не только подчеркивает высокий статус своего владельца, но и является удобным средством передвижения. Мы помогаем нашим клиентам приобрести вертолет, отвечающий его потребностям. При этом мы работаем по ценам официальных дилеров.

***Расскажите, пожалуйста, о компании подробнее. Ваши планы развития, услуги, специальные предложения и т.д.***

Имея большое количество долгосрочных договоров с компаниями-партнерами, с которыми за долгое время работы у нас сложились доверительные отношения, мы имеем возможность предложить клиенту в самые кратчайшие сроки широкий выбор вариантов по каждому конкретному запросу. Это может быть и предложение различного типа воздушных судов для осуществления чартерного рейса, и бронирование vip-зала, например, где-нибудь в Европе или Азии, и трансфер на автомобиле представительского класса в любой точке мира, и организация инди-

видуального тура за один-два дня, и даже помощь в оформлении длительной визы за один день. Все это, безусловно, очень важно и удобно для людей бизнес-пространства, жизнь которых расписана по минутам.

Еще одним немаловажным моментом является то, что как в России, так и за рубежом мы заключаем прямые соглашения с аэропортами и с авиакомпаниями.

Значительное внимание в нашей компании уделяется, прежде всего, грамотному консалтингу и индивидуальному подходу к каждому клиенту. Запланировав путешествие или деловую поездку, зачастую люди не всегда могут предусмотреть все нюансы путешествия. В нашу компанию обращаются также за профессиональным советом в области туризма и визовой поддержки, куда лучше поехать с целью семейного или развлекательного отдыха. Наша основная задача – выяснить индивидуальные потребности заказчика: его увлечения, хобби, пожелания и, конечно же, понять его ожидания. Благодаря компетентности и высокому профессионализму наших сотрудников эта задача становится выполнимой. Клиент в свою очередь получает внимательное, доброжелательное и заботливое отношение к себе, а главное, исчерпывающую информацию по своему вопросу.

Мы молодая компания, но объединив под своим крылом одних из лучших специалистов в сфере деловой авиации, чья компетентность и надежность проверена временем и серьезной работой, мы по праву можем гордиться своим именем и репутацией в сфере обеспечения поездок и путешествий в кругу самых серьезных и влиятельных людей бизнес-пространства.

## 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 самолеты

### 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       | 58       | 69             | 39      | 17     | 9       | 13        | 35     | 112    |
| Великобритания | 68       | 78             | 92      | 36     | 8       | 33        | 80     | 225    |
| Франция        | 36       | 122            | 50      | 29     | 8       | 52        | 26     | 293    |
| Италия         | 29       | 30             | 21      | 39     | 3       | 7         | 74     | 94     |
| Австрия        | 21       | 3              | 1       | 11     | 0       | 13        | 71     | 62     |
| Швейцария      | 13       | 40             | 51      | 11     | 12      | 12        | 56     | 153    |
| Россия         | 63       | 69             | 40      | 87     | 23      | 66        | 40     | 455    |

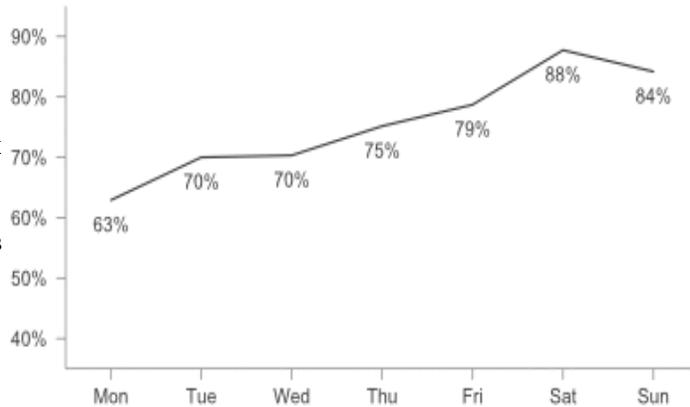
### Количество Empty Legs.

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       | 21       | 4              | 4       | 0      | 3       | 1         | 4      | 16     |
| Великобритания | 5        | 43             | 5       | 1      | 0       | 8         | 0      | 20     |
| Франция        | 3        | 4              | 10      | 0      | 0       | 8         | 3      | 11     |
| Италия         | 3        | 0              | 0       | 2      | 1       | 4         | 0      | 2      |
| Австрия        | 3        | 1              | 1       | 0      | 2       | 0         | 1      | 6      |
| Швейцария      | 3        | 4              | 3       | 0      | 0       | 3         | 1      | 8      |
| Россия         | 4        | 7              | 4       | 0      | 0       | 2         | 1      | 20     |

### Индекс наличия свободных самолетов

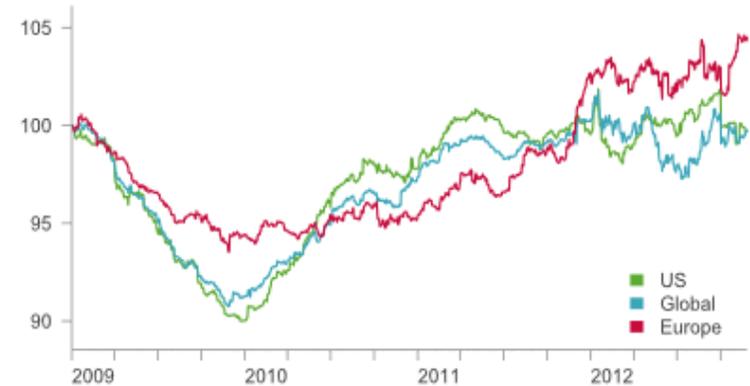
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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       | € 1 700           | € 1 683        | € 1 664         |
| Cessna Citation Excel     | € 2 954           | € 2 886        | € 2 852         |
| Bombardier Challenger 604 | € 5 006           | € 5 058        | € 4 846         |

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 24 Cessna Citation Jet, 34 Cessna Citation Excel и 43 Bombardier Challenger 604.

### Самые популярные самолеты

| Место | Самолет            | Место месяц назад |
|-------|--------------------|-------------------|
| 1     | Challenger 604/605 | 1                 |
| 2     | Citation Excel/XLS | 2                 |
| 3     | Legacy 600         | 3                 |
| 4     | Citation CJ2       | 4                 |
| 5     | Citation Sovereign | 6                 |
| 6     | Learjet 60         | 5                 |
| 7     | Challenger 300     | 7                 |
| 8     | Citation Mustang   | 8                 |
| 9     | Gulfstream G200    | 9                 |
| 10    | Hawker 900XP       | 12                |

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