

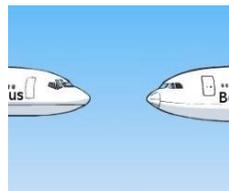


На этой неделе завершилась ближневосточная выставка бизнес-авиации MEBA 2012. В этом году она стала фишишем череды отраслевых шоу и просто обязана была завершить этот год на оптимистичной ноте. И, по всей видимости, это удалось. Только надо принять во внимание, что на Ближнем Востоке (особенно в нефтедобывающих странах Персидского залива) радужные перспек-

тивы довольно предсказуемы. Однако вместо контрактов на поставку самолетов местные участники выставки больше сообщали о совместных планах развития с европейскими и мировыми компаниями. А вектор этого развития - улучшение аэропортовой инфраструктуры.

Другим трендом этой выставки стал акцент на тяжелые бизнес-лайнеры, так популярные у ближневосточных клиентов. И на этой почве обострилось противостояние между грандами этого сегмента. Взаимные претензии, которыми обмениваются Boeing и Airbus, скорее всего возникают от недостатка аргументов в пользу своей продукции и крайне ограниченного числа клиентов, которые могут позволить себе такие самолеты. А эмоциональность реплик - это уже элемент пиара.

Еще хотелось бы отметить борьбу за выживание операторов, которая вылилась в создание альянса восьми европейских перевозчиков.



Не ссорьтесь!

Airbus и Boeing вновь ударно выступили на прошедшей ближневосточной выставке MEBA 2012, но борьба за Ближний Восток без взаимных претензий не обходится

стр. 17



AirClub – первый альянс бизнес-операторов

Восемь ведущих европейских бизнес-перевозчиков объявили о создании первого корпоративного альянса европейских операторов деловой авиации

стр. 18



Ближний Восток оценили в \$ 1 млрд.

На три дня Дубай превратился в международную столицу деловой авиации. Здесь с 11 по 13 декабря проходила ближневосточная выставка бизнес-авиации MEBA 2012

стр. 19



Avinode Business Intelligence Newsletter

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

индекс спроса: +42,04%; индекс стоимости: -0,41%

стр. 21



ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫЙ G650

БЫСТРЕЕ ВСЕХ, ДАЛЬШЕ ВСЕХ,
ВМЕСТИТЕЛЬНЕЕ ВСЕХ

Gulfstream®

Lineage 1000 сертифицирован Россией

12 декабря 2012 года Межгосударственный авиационный комитет выдал сертификат типа на бразильский региональный самолет Embraer 190. Одновременно с этим МАК сертифицировал бизнес-версию этого самолета Lineage 1000. Сертификация самолета этого типа в России позволит отечественным клиентам покупать его и эксплуатировать внутри страны.

По словам вице-президента по продажам Embraer Executive Jets в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке Колина Стивена, это исключительно хорошая новость. «Продукция Embraer Executive Jets уже получила признание российского рынка, так как сегодня более 40 бизнес-джетов Legacy 600/650, принадлежат российским клиентам. Мы рады предоставить возможность нашим клиентам, которые хотят эксплуатировать Lineage 1000 в России, внести этот самолет в российский реестр».

Lineage 1000 - самый большой самолет Embraer Executive Jets. Он может пролететь без посадки с четырьмя пассажирами 8334 километров, что соответствует маршруту из Москвы до Нью-Йорка. Самолет имеет просторный салон, разделенный на пять частных зон, который может вместить 19 пассажиров.

На российском рынке бразильскому бизнес-лайнеру придется конкурировать с VIP-версией SSJ-100 - SBJ. Характеристики SBJ примерно соответствуют Lineage 1000, в том числе и по цене – оба лайнера предлагаются примерно за \$50 млн. Однако у каждого самолета есть свои преимущества. Lineage 1000 - уже готовый самолет, техподдержка бразильского самолета также отработана, причем по всему миру. У SBJ более просторный салон, и в глазах российских клиентов (особенно компаний с государственным участием) он станет более правильным выбором, с политической точки зрения.



Тел./Факс: +7 (812) 704-3461
Моб.: +7 (964) 342-2817

SITA: LEDJPXH; AFTN: ULLLJPHX
E-mail: ops@jetport.ru, www.jetport.ru

Airbus «выбросит» на рынок пять А340-500VVIP

Airbus ведет переговоры с потенциальными клиентами с Ближнего Востока, которым хочет предложить несколько самолетов А340-500, переделанных в VVIP-лайнеры. Несмотря на прекращение производства этого типа самолета, европейский производитель планирует совершить обратный выкуп этих воздушных судов у авиакомпании Singapore Airlines взамен поставки дополнительных А350-900 и А380.

Первый А340-500 поступит в Airbus в четвертом квартале 2013 года, что дает компании достаточно времени, чтобы провести переговоры с потенциальными клиентами. По всей видимости, эти самолеты получат новую концепцию салона Gala.

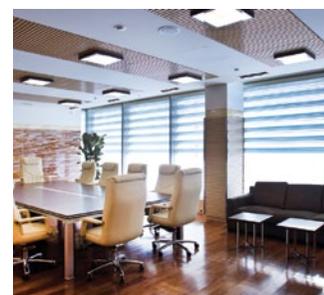
Подразделение Airbus Corporate Jets в ответ на рост интереса к широкофюзеляжным корпоративным самолетам разработало для А330 и А340 новый пассажирский салон Gala. В этой разработке компания планирует устанавливать спальню, рабочую зону и конференц-зал на основе готовых блоков. Это позво-

ляет сократить как расходы по переоборудованию самолета, так и сроки работ. Время всех работ по установке интерьера Gala будет составлять 18 месяцев, из которых 6 месяцев уйдет на проектирование и 12 месяцев на монтаж оборудования.

По словам вице-президента Airbus Corporate Jets Франсуа Шазеля, А340-500 нацелен именно на VVIP-рынок. «Он большой, имеет большую дальность и идеально подходит для такого применения. В VVIP-конфигурации этот самолет может летать даже дальше, чем по маршруту между Сингапуром и Нью-Йорком, на котором А340 работали в SIA». По оценке г-на Шазеля, около трети поставок Airbus Corporate Jets приходится на Ближний Восток, и это помогает компании компенсировать любое потенциальное замедление в других частях мира. «В Китае мы наблюдаем больший рост, чем на Ближнем Востоке, но этот регион является сильным и стабильным, и заказы с него продолжают прибывать», - резюмирует он.



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

EC130 T2 к лету получит сертификат AP МАК

Европейский вертолетостроитель Eurocopter летом 2013 г. планирует сертифицировать в AP МАК новый легкий вертолет EC130 T2. Заявка на сертификацию этой одномоторной машины уже подана. EC130 T2 был представлен общественности в феврале 2012 г. на выставке HeliExpo-2012 в Далласе, тогда было собрано 105 заказов. В мае машина была сертифицирована европейскими авиационными властями EASA, а в июле получила американский сертификат FAA. Представители Eurocopter подчеркнули, что новая машина сейчас очень хорошо продается, особенно в Америке.

Пока поставлено девять новых вертолетов EC130 T2, сейчас на стапелях находится уже десятый серийный борт. Первая серийная машина была передана стартовому заказчику — американской туристиче-

ской компании Maverick Aviation Group в октябре 2012 г. Компания заключила контракт на поставку 50 EC130 T2. Maverick Aviation специализируется на туристических турах по Гранд-Каньону, где из-за жесткого ограничения по шумам, по словам представителей Eurocopter, единственное воздушное судно, допущенное к полетам, — это EC130. На сегодняшний день парк EC130 T2 налетал уже свыше 150 ч.

Вертолет EC130 T2 — модифицированная версия EC130 B4, серийное производство которого началось в 2000 г. по заказу двух американских компаний для выполнения туров по Гранд-Каньону. Тогда нужно было разработать машину с большой площадью остекления и приподнятыми задними креслами для лучшего обзора. За основу был взят самый популярный в России вертолет AS350, было решено оставить его авионику и двигатель, увеличить кабину, установить восемь кресел (7+1). Это очень хорошая вместимость в классе вертолетов такого веса.

Новый вертолет EC130 T2 по производственным показателям такой же эффективный, как EC350, а по вместимости идентичен EC130 B4. Машина оборудована двигателем компании Turbomeca — Arriel 2D, сертифицированным в мае прошлого года. Таким образом, мощность возросла, стоимость эксплуатации сократилась, повысилась полезная нагрузка, крейсерская скорость и скороподъемность. Уменьшилось потребление топлива и увеличились сроки между периодическими техническими инспекциями.

Еще одним преимуществом нового вертолета EC130 T2 стала система активного гашения вибрации. Раньше такой функцией обладали только тяжелые вертолеты, такие как EC225. На EC130 T2 установлено несколько компьютеров в хвостовой балке, пять датчиков вибрации и под полом размещены четыре виброгасителя. Также вертолет оборудован новой системой центровки, что позволяет пассажирам с большим весом размещаться в салоне по своему усмотрению.

Специально для этой машины разработана новая система кондиционирования с климатконтролем. Если раньше при запотевании стекол требовалось около 10 мин для подготовки ВС к вылету, сейчас для этого нужна только одна минута. Представители Eurocopter подчеркнули, что все нововведения входят в базовую комплектацию, опционом предлагается только кондиционер. «Многие заказчики предпочитают отказаться от кондиционера из-за лишних 50 кг. Эту функцию заказывают в основном клиенты из Казахстана или с Украины», — сообщили в Eurocopter.

Как заявил производитель, по удобству эксплуатации и обслуживания EC130 T2 значительно опережает EC130 B4 и AS350. Для этого было переработано около 70% конструкции новой машины, упрощен пульт управления, кнопки заменены тумблерами, улучшена эргономика кабины для пилота, а также установлена новая цифровая система контроля состояния двигателя. По стоимости EC130 T2 на 200 тыс. евро дороже AS350 — около 2,2 млн евро. Но эксплуатация нового вертолета, благодаря сокращению промежуточных стадий обслуживания и новому двигателю, будет обходиться примерно на 9% дешевле.

Елена Аттикова, АТО



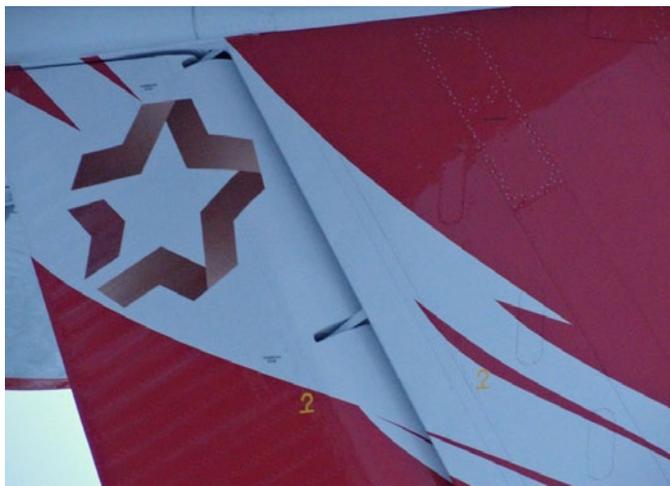
«Меридиан» меняет ливрею

Как стало известно BizavNews, 27 ноября 2012 года из Ульяновского специализированного окрасочно-го комплекса «Спектр-Авиа» вернулось воздушное судно авиакомпании «Меридиан» Ту-134 RA-65550, оформленное в обновленном фирменном стиле.

Согласно новой концепции на носовую и хвостовую части самолета нанесен новый логотип перевозчика, фюзеляж воздушного судна оформлен в серебрино-сером стиле, обрамленном оригинальными фирменными линиями.

«Рестайлинг внешнего вида воздушных судов – один из ключевых элементов стратегии непрерывного развития авиакомпании, направленный на повышение ее привлекательности перед клиентами и повышение имиджа компании «Меридиан», – комментируют в компании.

В настоящее время «Меридиан» является единственным авиаперевозчиком по центральным районам РФ в сегменте деловой авиации, владеющим как Сертификатом эксплуатанта коммерческой граждан-



ской авиации, так и Свидетельством эксплуатанта авиации общего назначения. В дополнение к своей деятельности в рамках эксплуатанта коммерческой гражданской авиации, авиакомпания приобрела возможность выполнять воздушные перевозки в «private»-режиме.





Bell Helicopter
A Textron Company





Jet Transfer
BUSINESS AVIATION

INDEPENDENT
REPRESENTATIVE

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

Шарль Эдельстен уходит в отставку

Председатель и главный исполнительный директор Dassault Aviation Шарль Эдельстен (Charles Edelstenne) в январе 2013 года уходит на заслуженный отдых. Он проработал во французской аэрокосмической компании более 50 лет, в том числе 12 лет у руля.



Г-н Эдельстен уходит из компании 9 января, когда ему исполнится 75 лет, что является возрастом выхода на пенсию. Dassault Aviation пока не назвал нового руководителя, но, как ожидается, сделает это в ближайшее время.

В качестве возможных преемников французские СМИ называют руководителя международного отдела Dassault Эрика Траппьера, исполнительного вице-президента компании по экономическим и социальным вопросам Лоика Сайгалена и президента и главного исполнительного директора Dassault Systemes Бернарда Шарля. Шарль Эдельстен пришел в Dassault в 1960 году и в итоге в 2000 году сменил Сержа Дасо на посту генерального директора компании. Он также с 2002 года занимал должность председателя компании Dassault Systemes.

Nextant 400XT сертифицирован в Европе

Компания Nextant Aerospace, специализирующаяся на восстановлении самолетов бизнес-класса, объявила, что получила сертификат EASA на Nextant 400XT.

Бизнес-джет 400XT, некий аналог Hawker 400XPR, создан на базе моделей Beechjet 400A и Hawker 400. На Nextant 400XT установлены турбовинтовые двигатели Williams FJ44-3AP, пакет авионики Rockwell Collins Pro Line 21, электронные системы нового поколения.

Nextant утверждает, что 88% в восстановленном самолете – это новое оборудование и материалы, в том

числе все элементы и компоненты с ограниченным сроком службы. На работы с каждым из самолетов компания тратит 6000 человек/час.

Первый Nextant 400XT был поставлен в августе 2012 года чешскому оператору Time Air. Самолет с бортовым номером OK-ESC был выпущен в 2000 году и входил в партию самолетов, предназначенных для летных испытаний. В сентябре 2010 года после получения заказа от Time Air самолет находился на заводе компании в Cleveland Cuyahoga County, где ему устанавливался новый интерьер. В Time Air новый самолет будет эксплуатироваться в качестве авиатакси.



Piper назвал китайского дилера

Piper Aircraft назначила компанию Piper Summit Aircraft China (Пекин, КНР) в качестве авторизованного дилера по продажам новых одномоторных турбовинтовых самолетов Meridian в Китае. Сообщается, что новый дилер Piper уже провел ряд демонстраций модели для потенциальных клиентов в ходе показов на Air Show China 2012 в Чжухае.

«Обладая населением более чем 1,3 миллиарда человек и территорией, простирающейся от восточной Азии до Южно-Китайского моря, Китай уже располагает более чем 450 аэропортами, а его авиационная инфраструктура расширяется быстрыми темпами», - сказал президент и исполнительный директор Piper Саймон Калдикотт. «Следовательно, мы рады представить на этот рынок отличного китайского дилера самолетов Piper».

Компания Piper Summit Aircraft China имеет хорошую репутацию и прекрасный бизнес-план, который позволит увеличить влияние Piper в этом важном развивающемся регионе. Возглавляют компанию главный исполнительный директор Джек Чан и президент Аарон Гао, которые пользуются авторитетом и поддержкой в бизнес кругах КНР и обладают достаточным опытом для работы в авиационной промышленности.

«Ежегодные темпы роста количества поршневых и турбовинтовых самолетов, оперирующих в Китае, приближаются к 40%. На начало текущего года общее количество самолетов достигло 1700 единиц. Благодаря постепенному открытию воздушного пространства КНР мы ожидаем, что Piper удастся занять большую долю рынка, который, по оценкам специалистов, вырастет еще на 6000 самолетов к 2015 году», - сказал Чан.

Hawker Beechcraft получил разрешение

Во вторник, 11 декабря 2012 г., компания Hawker Beechcraft сделала еще один шаг на пути выхода из процесса банкротства по Главе 11 Кодекса о банкротстве. В этот день компания получила разрешение суда продать числящиеся на балансе Hawker 4000.

В соответствии с планом реструктуризации производитель сворачивает производство бизнес-джетов Hawker, и поэтому было принято решение продать 20 Hawker 4000 «за лучшую возможную цену», в том состоянии, в котором они сейчас находятся, и без каких-либо гарантий или обязательств по поддержке, с чем компания и обратилась в суд.

Однако одобрение суда включает в себя ряд условий, в том числе требование того, чтобы НВС провела консультации со специальным комитетом основных защищенных кредиторов и специальным комитетом основных держателей долговых обязательств, и гарантии того, что все Hawker 4000, которые подлежат продаже, должны быть свободными от залогов. Ранее против такого развития событий возражали

владельцы самолетов Hawker 4000, которые даже организовали специальный комитет для защиты своих интересов. Они полагают, что вывод на рынок такого количества самолетов по низкой цене девальвирует стоимость их самолетов, к тому же производитель хочет отказаться гарантийных обязательств и поддержки этих самолетов.

Также во вторник судья Стюарт Бернштейн разрешил НВС начать процедуру финансирования «должника во владении» (DIP). Это позволяет компании привлекать новые кредиты и использовать их для осуществления текущей деятельности и погашения прошлых обязательств.

В декабрьском аналитическом отчете JPMorgan по авиационной и оборонной отрасли говорится, что в настоящий момент еще не исключен вариант приобретения компании сторонней организацией. В числе заинтересованных лиц банк назвал Embraer, Textron и General Dynamics. Аналитики предполагают, что эти компании могут выиграть от такой сделки.



Bell-412 пролетел над Абу-Даби

Bell-412, принадлежащий Falcon Aviation Services (FAS) Абу-Даби, на праздновании Национального дня ОАЭ 2 декабря 2012 г. пролетел вдоль берега Объединенных Арабских Эмиратов (ОАЭ), демонстрируя самый большой в мире воздушный баннер.



«Мы уже пятый год демонстрируем этот удивительный флаг – и, кажется, он становится больше и больше с каждым годом», сказал А. Дж. Бейкер, вице-президент коммерческого направления в Falcon Aviation Services.

Баннер, в виде национального флага ОАЭ, размером более 5000 кв. футов (4600 кв. метров), был виден на расстоянии до 12 миль (20 километров), и весь Абу-Даби мог видеть его.

«Для нас большая честь быть частью празднования 41-го Национального дня ОАЭ», - сказал Дэни Мальдонадо, исполнительный вице-президент по продажам и маркетингу Bell Helicopter. «Bell 412 известен как истинная рабочая лошадка, бурная и надежная; буксирование самого большого в мире баннера является примером одной из десятков миссий, которые Bell-412 выполняет во всем мире, из-за его выдающейся мощности».

Первый серийный ЕС175 готов

Eurocopter сообщает о первом полете первого серийного ЕС175 и подтверждает отличные летные характеристики 7-тонного многоцелевого вертолета последнего поколения. Этот полет был совершен в начале декабря 2012 г. во французской штаб-квартире Eurocopter в Мариньяне.

«После взлета первого серийного ЕС175 этот вертолет становится реальностью, и Eurocopter рад вывести на рынок новый продукт своей гражданской линейки», - говорит президент и генеральный директор компании Eurocopter Лутц Бертлинг. «Этот полет дал еще одну возможность подтвердить нашу цель – создать в сотрудничестве с нашим китайским партнером – AVIC – самый безопасный и лучший средний вертолет, который должен стать лидером в плане конкурентоспособности, производительности и комфорта».

Объявленные летно-технические характеристики обеспечивают ЕС175 конкурентные преимущества в своем классе. Его рекомендованная крейсерская скорость сейчас увеличена до 150 узлов (277 км/ч), что на 10 узлов больше, чем в первоначальном варианте, причем без ущерба для полезной нагрузки, а максимальная эксплуатационная скорость превышает 165 узлов (305 км/ч). И все эти возможности реализуются при крайне низком уровне вибрации.

Вертолет создан в тесном сотрудничестве с самыми требовательными эксплуатантами вертолетной техники и призван соответствовать наивысшим стандартам безопасности для пассажирского транспорта. ЕС175 предусматривает систему помощи при пилотировании, включающую в себя современную 4-х-уровневую автоматическую систему управления полетом, позаимствованную у вертолета Eurocopter ЕС225, а также высокочувствительную новую авио-



нику и удобный интерфейс. Винт ЕС175, созданный по технологии Spheriflex, также обеспечивает непревзойденный уровень комфорта, максимально снижая уровень вибрации, сопоставимый с вертолетом ЕС155. ЕС175 располагает самым просторным салоном в своем классе, с большой площадью остекления и оптимизированной системой климат-контроля в воздухе и на земле.

Применение в этом вертолете новейших технологий потребовало дополнительных тестов и повлияло на сроки сертификации. Первоначально Eurocopter рассчитывал получить сертификат на ЕС175 в сентябре 2012 года, однако, по уверению компании, это не повлияет на срок начала поставок, которые должны начаться в сентябре 2013 года.

Первая версия ЕС175, которая получит сертификат летной годности, будет предназначена для крайне требовательного рынка оффшорных операций. Однако строгие условия эксплуатации в таких миссиях, которые подразумевают хорошую дальность и скорость, сделают ЕС175 лучшим выбором для решения всех остальных задач, включая поиск и спасание, службу скорой медицинской помощи и VIP-перевозки.

Global 6000 поставлен в Люблян

Канадский авиапроизводитель Bombardier поставил первый самолет семейства Global частному клиенту из Словении. В настоящее время бизнес-джет Global 6000 (временный бортовой номер C-GKYL) выполнил свой первый беспосадочный перелет из Монреала в Люблян и в ближайшее время должен быть внесен в словенский авиационный регистр (будущий бортовой номер S5-ZFL).



Имя владельца нового бизнес-джета неизвестно, однако это не первый Global, эксплуатирующийся в этой стране. В августе 2012 года словенский оператор бизнес-авиации Elit'Avia арендовал один Global XRS и эксплуатирует его в настоящее время.

Всего же в Словении на настоящий момент зарегистрировано 18 бизнес-джетов и 34 вертолета. С начала года Bombardier поставил 32 самолета семейства Global, 44% из них получили клиенты в США. А всего с начала производства канадский производитель передал заказчикам 451 бизнес-джет этого семейства (40% -США, 33% -Европа и 15% - Азиатско-Тихоокеанский регион).

Каан Air сделал дополнительный заказ на AW169 и AW139

Компания AgustaWestland сообщила о том, что крупнейший турецкий вертолетный оператор Каан Air оформил дополнительный заказ на поставку двух вертолетов – AW169 и AW139. Обе машины будут использоваться на рынке VIP-перевозок.

Двумя месяцами ранее компания Каан Air уже заказала один AW139 и два AW169. Поставка AW139 намечена на конец 2012 года. В настоящее время более 60% эксплуатирующихся в Турции вертолетов приходится на итало-британского производителя. На сегодняшний день в Турции уже эксплуатируется три AW139. Четвертая машина будет поставлена турецкому VIP-клиенту в ближайшее время.

На сегодня три прототипа AW169, участвующие в летных испытаниях, налетали в общей сложности

более 100 часов. Четвертый прототип присоединится к летным тестам в начале 2013 года. Гражданская сертификация вертолета намечена на 2014 год, а поставки начнутся с 2015 года.

Компания Каан Air работает в вертолетном сегменте с 2000 года и является авторизованным дистрибьютором гражданских вертолетов AgustaWestland и Enstrom в Турции. В настоящее время парк компании состоит из 20 вертолетов, включая AW119Ке, AW109 Power, Grand New и AW139. Каан Air предоставляет полный спектр авиационных услуг, начиная с бизнес-чартера и заканчивая медицинской эвакуацией. Кроме того, этот перевозчик имеет свой собственный вертодром и сервисный центр вблизи Стамбула.

Александр Полищук, АВИ



Огух Jet обзавелся флагманом

Один из самых молодых операторов лондонского аэропорта Биггин Хилл, компания Огух Jet (на рынке работает с весны 2010 года), сообщает об увеличении самолетного парка, находящегося в управлении компании. Новый двенадцатиместный Bombardier Global 5000 стал самым большим бизнес-джетом во флоте Огух Jet.



Компания Огух Jet, дочерняя компания группы Rizon Jet, базирующаяся в лондонском аэропорту Биггин Хилл, сейчас имеет парк самолетов, состоящий из Hawker 900XP, Hawker Premier IA, Bombardier Challenger 604 и Falcon 50EX. Часть самолетов принадлежит оператору, часть – находится в управлении Огух Jet.

Rizon Jet планирует поддерживать свою дочернюю компанию, которая за полтора года деятельности показала достаточно неплохие результаты, как финансовые, так и статистические. В настоящее время Rizon Jet активно продвигает услуги Огух Jet по менеджменту воздушных судов в ряде стран Персидского залива. Кроме того, в настоящее время исследуется возможность строительства в Биггин Хилл собственного FBO Огух Jet. Однако сейчас данный вопрос находится на стадии консультаций, так как Rizon Jet уже имеет собственный терминал в этом аэропорту, и весь пассажиропоток Огух Jet обслуживается именно там.

TAG Aviation получил очередной Embraer Legacy 650

Парк авиакомпании TAG Aviation UK пополнился очередным самолетом - Embraer Legacy 650. Это приобретение сделало перевозчика самым крупным эксплуатантом самолетов этого типа в Европе.

Новый самолет (бортовой номер G-PPBA) 2012 года выпуска, был передан оператору в конце прошлой недели. Особо стоит обратить внимание на салон нового самолета, разработанный BMW Group Designworks USA. Дизайн интерьера ориентирован на комфорт пассажиров с расчетом на многочасовой беспосадочный перелет. Основой дизайна стала иллюзия расширения пространства за счет применения в оформлении салона изогнутых линий. Не последнюю роль в визуальном увеличении объема играет освещение и контраст между темным полом и светлыми стенами и потолком.

Самолет оборудован климатической системой, поддерживающей постоянную температуру и влажность по всей длине салона, системой звукоизоляции, которая снижает шумы и вибрации до минимума. Новый бизнес-джет оснащен современным оборудованием, необходимым пассажирам во время полета: спутниковой связью, DVD-проигрывателями, LCD мониторами и системой Airshow.

Базироваться новый самолет будет в Фарнборо, в собственном FBO TAG Aviation.

Парк перевозчика в настоящее время состоит из самолетов Gulfstream G550, Falcon 7X, Embraer Legacy 650, Bombardier Challenger 850, Boeing 737-500. Флот самолетов Falcon 7X (одиннадцать воздушных судов) является крупнейшим в мире.



Gama Aviation укрепляется в ОАЭ

В рамках выставки MEBA-2012 крупнейший европейский бизнес-перевозчик Gama Aviation объявил о существенном увеличении парка воздушных судов, базирующихся в ближневосточном регионе. В течение двух месяцев под управление Gama Aviation FZE (ближневосточная «дочка» Gama Aviation) были переданы пять новых самолетов: Challenger 604, Legacy 600, Legacy 650, Hawker 800XP, Boeing 737 в VIP-конфигурации. Эти самолеты приступили к выполнению чартерных перелетов и будут эксплуатироваться в интересах частных клиентов, преимущественно из стран Персидского залива.

Самолеты будут базироваться в аэропорту Шардже, где располагается FBO оператора. В настоящее время объект проходит сертификацию по международным стандартам в авиационной администрации ОАЭ (GCAA CAR 145).

Как сообщают представители компании, текущий год для Gama Aviation FZE выдался достаточно богатым на события. В течение 2012 года компания открыла помимо FBO в Шардже филиалы в Джидде и Абу-Даби, а также существенно увеличила число выполненных рейсов (предварительно на 9%), несмотря на достаточно медленный общий рост перевозок в регионе. Кроме этого, Gama Aviation FZE неоднократно становилась лауреатом многих международных премий.

Gama Holdings Ltd - крупнейший игрок на мировом рынке бизнес-перевозок. Штаб-квартира компании расположена в лондонском аэропорту Фарнборо. Кроме этого, головные офисы компании находятся в США (Стратфорд) и в ОАЭ (Шарджа). Всего же компания имеет более 30-ти представительств во всем мире. Парк компании насчитывает более 80-ти бизнес-джетов в различных регионах.

Dassault Falcon продала два самолета саудовской компании

В рамках выставки MEBA-2012 Dassault Falcon подписала контракт на поставку двух самолетов Falcon 900 саудовской компании Wallan Aviation. Согласно подписанному контракту, до конца 2012 года Wallan Aviation получит Falcon 900EX EASy II, а во втором квартале следующего года - Falcon 900LX.

Это будут первые самолеты французского производителя в парке саудовской компании, специализирующейся на выполнении бизнес-чартеров, продаже самолетов, ремонту воздушных судов и обучении. После получения оба лайнера будут внесены в свидетельство эксплуатанта Wallan Aviation и приступят к

полетам.

Wallan Aviation работает на рынке более 30 лет. Компания является эксклюзивным дилером Cessna Aircraft на Ближнем Востоке и Bell Helicopter в Саудовской Аравии. Парк компании состоит преимущественно из самолетов Cessna Citation.

В настоящее время в регионе эксплуатируется более 60-ти самолетов Dassault Falcon. Компания планирует в течение ближайших 18 месяцев поставить шесть самолетов ближневосточным заказчикам, большая часть которых придется на флагман Falcon 7X.



Вице-президент Wallan Aviation Фахад Валлан, вице-президент по продажам Dassault Falcon Жиль Готье, CEO Wallan Aviation Саад Валлан, директор по продажам Dassault Falcon на Ближнем Востоке Рено Клоатр

В Украине построят сеть аэропортов

Согласно официальному сообщению Министерства инфраструктуры Украины, в рамках Государственной целевой программы развития аэропортов на период до 2023 года в Украине будет создана сеть аэропортов с современной инфраструктурой.

В частности, в рамках Программы будет осуществляться замена оборудования и средств навигации, строительство и реконструкция пассажирских терминалов, отелей, административных зданий, сооружение грузовых терминальных комплексов, реконструкция ангарных комплексов, авиационно-технических баз и др., развитие технического обслуживания воздушных судов и паркингов, др.

При этом государственные средства, как говорится в сообщении Министерства инфраструктуры, будут направлены исключительно на строительство, реконструкцию и модернизацию взлетно-посадочных полос, перронов, светосигнального, радиотехнического и другого оборудования, а также специализированной техники и оборудования для обслуживания аэродромов, воздушных судов и пассажиров. Также планируется возобновить работу аэропортов, которые на данный момент не функционируют или эксплуатируются в неполном объеме.

Для повышения эффективности работы аэропортов и привлечения инвестиций целостные имущественные комплексы и отдельные объекты инфраструктуры, предназначенные для наземного обслуживания воздушных судов, пассажиров, экипажей, обработки багажа, почты, груза, объекты неавиационных видов деятельности можно будет передавать в концессию, аренду при условии сохранения их целевого назначения. Аэродромы и аэродромные объекты (ВПП, рулежные дорожки, перроны, др.) останутся в государственной или коммунальной собственности.

Advanced Air Support подвела итоги

Advanced Air Support - крупнейший провайдер услуг FBO в Ле-Бурже (компании принадлежат два пассажирских терминала и все оборудование для наземного обслуживания тяжелых бизнес-джетов) подвела итоги работы в уходящем году. 2012 год, согласно сообщению компании, стал годом модернизации и развития. Компания активно инвестировала и строила новые объекты, сфокусировавшись на дополнительном сервисе для VIP-персон и развитию аэродромной инфраструктуры.

Так, в течение года Advanced Air Support существенно расширила площади для парковки воздушных судов различной пассажироместимости и открыла новый ангар для всесезонного хранения джетов, общей площадью в 36000 кв.м. Это услуга очень востребована в Advanced Air Support, и поэтому уже в начале 2014 года будет введен в эксплуатацию дополнительный ангар, исключительно для широкофюзеляжных лайнеров. Спрос на парковку широкофюзеляжных машин в 2012 году вырос на 18%, при этом большее число самолетов, обслуживаемых в Advanced Air Support – Boeing 767/777/747 в VIP-конфигурации. В будущем компания планирует открыть дополнительные парковочные места пло-



щадью до 10000 кв.м., а с января следующего года планируется начать эксплуатацию автоматизированной системы заправки топливом.

Впервые в истории европейских аэропортов, в 2012 году Advanced Air Support закупила специальную технику (лифты-подъемники) для транспортировки инвалидов, прилетающих на бизнес-джетах различных классов.

Но самое важное строительство ожидает компанию в 2013 году, когда будет введен в эксплуатацию новый пассажирский комплекс площадью в 13000 кв.м. При этом площадь залов ожиданий, лаунджей и зон отдыха экипажей составит порядка 3000 кв.м. Дизайн терминала был разработан компанией Ségur Group, которая по соседству строит новый фешенебельный отель. Пожалуй, впервые в одном терминале будут автономно работать сразу несколько VIP залов: «The Montaigne», «The Vendôme», «The Etoile», «The Eiffel» и «The Lindbergh», оборудованных современными системами телекоммуникаций и с присущей французской роскошью. Здесь же будут располагаться и бутики мировых брендов.

Не обошли вниманием в Advanced Air Support и летные экипажи. Для них предусмотрены зоны отдыха, релаксации, включая тренажерный зал. Принимая во внимание, что аэропорт обслуживает VVIP-пассажиров разных конфессий, в проекте предусмотрены специальные залы и комнаты для моления.

В компании отказываются называть точные цифры вложенных средств, однако считают, что после ввода в эксплуатацию новых объектов расположенный в 15-ти километрах от Елисейских полей Ле-Бурже станет самым большим и модным не только среди столичных аэропортов, но и во всей Франции.

Крылья долины

В рамках выставки MEBA-2012 компании Dubai World Central (DWC), Al Habtoor Trading и Altran подписали партнерское соглашение о начале реализации проекта строительства в Международном аэропорту Аль-Мактум крупного центра по предоставлению услуг технического обслуживания и ремонта бизнес-джетов и вертолетов. Новый центр получит название «Крылья долины». В этом техническом центре предполагается оказывать услуги по обслуживанию и ремонту практически всех типов воздушных судов. Согласно заявлению партнеров, ежемесячно они будут способны обслужить до 60 бизнес-джетов и до 40 вертолетов, различных типов и производителей. В ближайшее время компания анонсирует список предлагаемых услуг.

По мнению представителей Dubai World Central (DWC), куда входит и Международный аэропорт Аль-Мактум, появление нового авиационного комплекса еще раз укрепит статус DWC, как идеальной платформы для комплексного обслуживания бизнес-авиации. Однако на вопросы о сроках реализации данного проекта компании пока предпочитают не распространяться. И на это есть свои веские причины. Аэропорт начнет работать в полную мощность только в конце следующего года, вместо заявленного марта 2012 года.

Как сообщил на прошлой неделе Его Высочество шейх Ахмед бен Саид Аль Мактум, президент Управления гражданской авиации Дубая и председатель и главный исполнительный директор Emirates Airline Group, новый аэровокзальный комплекс «Международный аэропорт Аль Мактум» в Дубае начнет принимать пассажиров в конце 2013 года. В настоящее время на территории комплекса уже работают авиакомпания, выполняющие грузовые рейсы.

ExecuJet Middle East проявляет активность

В начале декабря 2012 года компания ExecuJet Middle East (подразделение ExecuJet Aviation Group) пополнила свой парк тремя самолетами, включая Challenger 300, Gulfstream G550 и Global 5000. Таким образом, общее количество самолетов ExecuJet Middle East составляет двадцать два бизнес-джета. Также в компании сообщают и о переходе в новый аэропорт Дубай - Аль-Мактум.

Руководство ExecuJet Middle East рассматривает Аль-Мактум в качестве перспективы для развития дальнейшей деятельности, особенно если учесть, что власти страны существенно расширили площади, отведенные под ангары и помещения для технического обслуживания самолетов бизнес-авиации.

Также компания не забывает другие страны региона. На выставке MEBA 2012 ExecuJet Middle East и NasJet объявили о начале работы в первом квартале 2013 года совместного FBO в King Khalid International Airport в Эр-Рияде (Саудовская Аравия). В прошлом году компании подписали договора о стратегическом партнерстве.

Уже в следующем году партнеры планируют обслужить порядка 4000 рейсов. Новое FBO (Private Aviation Terminal) будет расположено в аэровокзальном комплексе King Khalid International Airport и иметь собственные парковки, пассажирский терминал и центр управления полетами. Первоначально штат сотрудников будет насчитывать 33 специалиста, но уже в 2014 году их количество вырастет вдвое.

NasJet была образована в 1999 году и базируется в Международном аэропорту Эр-Рияд, а также в ряде европейских аэропортов. Помимо выполнения чартерных рейсов и управления воздушными судами



перевозчик активно работает на рынке купли-продажи, долевого владения и технического обслуживания. Оператор планирует, согласно ранее опубликованному плану, увеличить парк воздушных судов до 75 самолетов.

Уже на нынешнем этапе обе компании пытаются привлечь дополнительных клиентов на новый объект. Это связано с серьезной конкуренцией в аэропорту. Помимо альянса ExecuJet Middle East - NasJet, в Эр-Рияде работает и другой крупный игрок - Jet Aviation, который за прошлый год обслужил порядка 2500 рейсов. К тому же Jet Aviation предлагает и услуги ТОиР, а в конце года ожидается подписание договора с крупным топливозаправочным провайдером и, по сообщению компании, цены на топливо станут существенно ниже.

В скором времени компания ExecuJet Middle East намерена пройти аттестацию Европейского агентства по авиационной безопасности (European Aviation Safety Agency, EASA), что позволит ей обслуживать самолеты стран Евросоюза. Кроме того, руководство ExecuJet рассматривает возможность налаживания сотрудничества с Индией и Пакистаном.

Эра VIP Dreamliner началась

В рамках ближневосточной выставки MEBA-2012 президент Boeing Business Jets Стив Тейлор рассказал журналистам о работе компании над VIP-версией самолета Boeing 787. По словам г-на Тейлора, в настоящее время Boeing Business Jets подготавливает технические данные и характеристики для

бизнес-версии 787-й модели и в настоящее время ожидает реакцию потенциальных заказчиков для начала работы над дизайном интерьера и внесения необходимых дополнений в конструкцию лайнера.

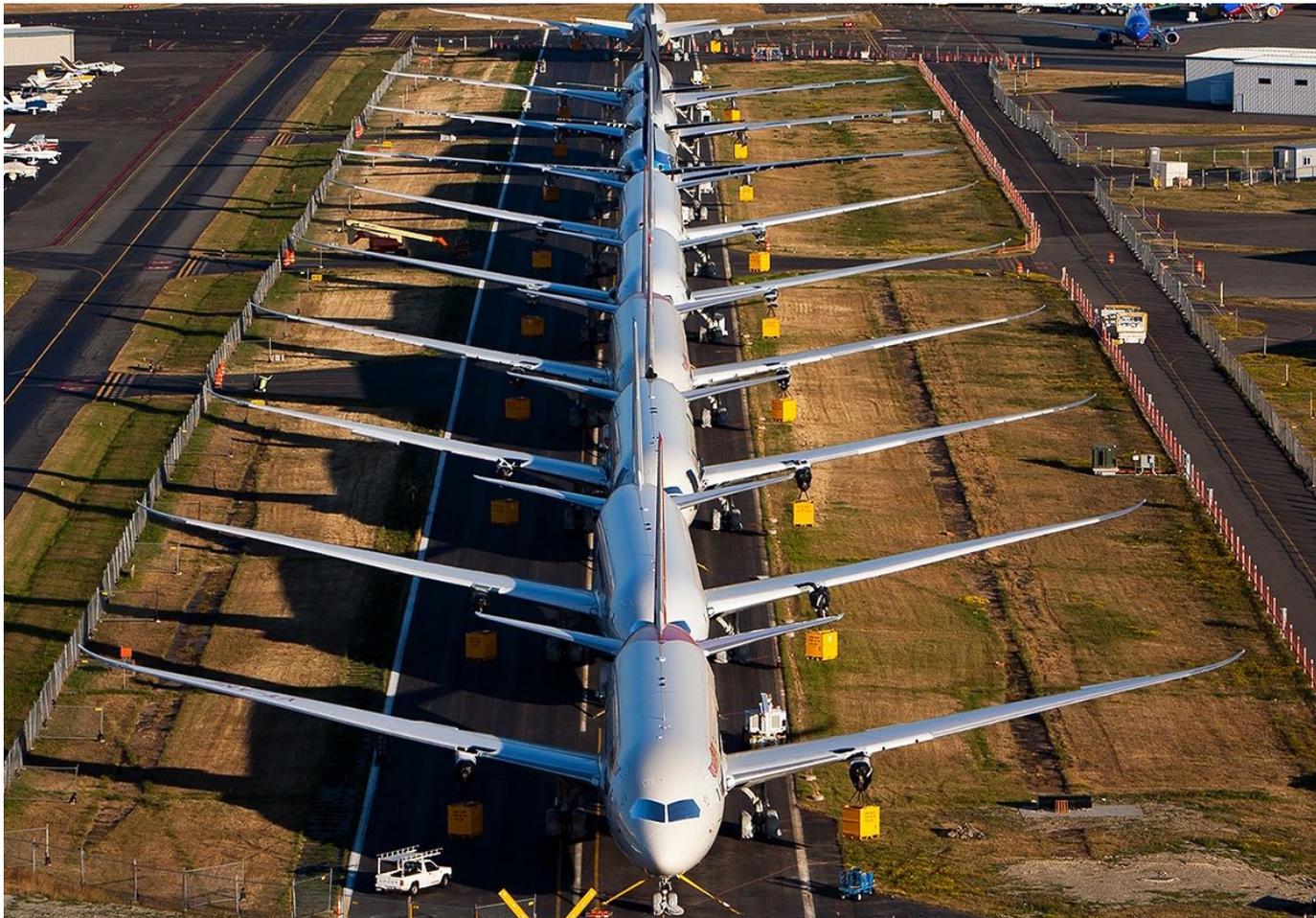
Стив Тейлор не стал раскрывать клиентов, с кем

были проведены предварительные переговоры о покупке нового самолета семейства BBJ, однако сказал, что количество заказчиков позволяет компании активизировать работу над проектом. В компании считают, что VIP Dreamliner станет хитом на рынке широкофюзеляжных бизнес-джетов.

Ранее г-н Тэйлор говорил о том, новый Boeing 787VIP будет передан первому клиенту в 2014 году. При этом он отметил, что слоты на поставку новых лайнеров в бизнес-компоновке будут открыты не ранее, чем в 2019 году. Сейчас Boeing предлагает три самолета из испытательной серии, которые могут быть переделаны в бизнес-версию в самые короткие сроки. Они будут доступны для рынка в 2014 году. Однако вопрос относительно наличия на эти машины клиентов г-н Тэйлор не прокомментировал.

В течение 2012 года Boeing Business Jets уже поставил заказчикам 12 самолетов семейства BBJ, и в настоящее время в центрах комплектации находятся в различной стадии готовности более 10 самолетов. Г-н Тейлор отметил, что ближневосточный регион один из самых важных для компании. Так, например, в настоящее время восемь из девяти поставленных широкофюзеляжных BBJ 747-8 приходится на клиентов с Ближнего Востока и более 30% всех самолетов BBJ эксплуатируются в регионе.

Большие надежды в компании связывают с выходом на рынок самолетов BBJ на базе Boeing 737MAX. Boeing Business Jets планирует начать поставки бизнес-лайнеров семейства 737MAX с 2018 года. Основой новой линейки станет модель, созданная на базе Boeing 737-800. В 2019 году на рынок выйдет модель Boeing 737-900 и только годом позже появится аналог 700-й модели, которая в настоящее время является наиболее популярной среди заказчиков.



«VIP Pass» для СЛО «Россия»

Компания Airbus Corporate Jet Centre (ACJC), специализирующаяся на установке VIP-интерьеров и оформлении салонов бизнес-лайнеров Airbus, подписала первый контакт с федеральным государственным бюджетным учреждением «Специальный летный отряд «Россия» на предоставление эксклюзивного пакета услуг «VIP Pass».

«В отличие от традиционных сервисных центров, где поддержка самолетов основана на стандартах авиакомпаний, ACJC «VIP Pass» предлагает широкий спектр услуг (от комплексного, эксклюзивного, высококачественного ТО до возможности планирования бюджетных расходов) и полностью предназначен для эксплуатантов бизнес-джетов Airbus», - сообщает Бруно Гальза, главный директор по продажам и маркетингу.

Airbus Corporate Jet Centre осуществляет все виды работ по ТОиР для любого из операторов самолетов ACJ, как корпоративных, так правительственных и частных, через предлагаемый пакет сервисных услуг, который является простым решением в любой сложной ситуации и включает в себя следующие преимущества:

- гибкие решения, покрывающие все потребности операторов воздушных судов ACJ в проведении различных форм ТО, вплоть до самой тяжелой, и внепланового ремонта;
- эффективное планирование бюджетных средств и предсказуемые расходы на техобслуживание;
- единый центр обслуживания по проведению всех видов работ - ТО и ремонту интерьера;
- полностью интегрированный сервис услуг Airbus.

«Airbus Corporate Jet Centre успешно разработал и выполнил интерьеры салонов наших самолетов. Таким образом, решение заключить договор на проведение послепродажного обслуживания для наших самолетов ACJ стало логическим шагом, основанным на прочных отношениях, что очень важно при долгосрочном соглашении по техническому обслуживанию», - сообщила контрактная сторона.

«Благодаря услуге «VIP Pass» основные фонды наших клиентов остаются защищенными. Данная услуга является непосредственной разработкой компании ACJC, являясь инновационным способом оказания поддержки нашим клиентам, основанном на длительном сотрудничестве, конкурентоспособных ценах и высоком качестве», - сообщает генеральный директор ACJC Бенуа Деффорж.

«VIP Pass» от Airbus Corporate Jet Centre - это набор из семи эксклюзивных услуг, которые охватывают плановое и внеплановое техническое обслуживание в едином пакете. Данный пакет построен на основе следующих услуг:

1. Обновление и модификация кабины
2. Техническое обслуживание и ремонт
3. Комплексное обслуживание двигателей
4. Обеспечение запчастями : возвратно-обменный фонд и ремонт
5. Поддержание летной годности
6. Ввод в эксплуатацию и базовая техподдержка
7. Доступ к материально-техническому обеспечению производителя ВС

ACJC занимается предоставлением профессиональных услуг в сфере оборудования и установки интерьеров для самолетов семейства ACJ. Штат компании насчитывает 250 сотрудников. Компания является дочерним подразделением Airbus.



В фокусе - специальные миссии

Hawker Beechcraft Corporation (HBC) фиксирует повышенный интерес к своей продукции на Ближнем Востоке. Во многом это связано с желанием компаний улучшить качество подготовки летчиков, выполняющих рейсы коммерческих авиалиний в этом регионе и с развитием санитарной авиации.

Семейство самолетов Beechcraft давно пользуется хорошим спросом для учебно-тренировочных полетов во всем мире, а также компания наблюдает внимание операторов к самолетам, предназначенным для оказания экстренной медицинской помощи.

Благодаря усовершенствованной авионике и двигателям в сочетании с убирающимся шасси пилотам, обучающимся на самолетах Baron, Bonanza и King Air C90GTx, несложно перейти на управление реактивными самолетами большего размера, использующимися на рейсах коммерческих авиалиний.

Производимые компанией самолеты Baron и Bonanza идеально подходят для ближневосточного региона, поскольку они приспособлены для эксплуатации при температуре выше 50°C и поставляются с системой кондиционирования воздуха в стандартной комплектации. Благодаря этому летные школы могут использовать их по максимуму, а студенты – налетать необходимое число часов независимо от погодных условий. Кроме того, King Air C90GTx обладает летными характеристиками и оснащен оборудованием, которое соответствует стандарту большинства авиакомпаний в мире. Этот самолет является надежным и экономичным инструментом в подготовке пилотов.

А на медицинские варианты самолетов Beechcraft приходится 27% воздушных судов этого типа, по-



ставленных за пределами США, и 26% – среди приобретенных заказчиками на Ближнем Востоке в 2007-2011 гг.

«Компания HBC гордится тем, что поставляла и поставляет самолеты санитарной авиации, лидирующие в своем секторе, – нам доверяют частные и публичные компании по всему миру, – говорит Дэн Киди, старший вице-президент отделения HBC, специализирующегося на самолетах для выполнения спецзаданий. – Мы рассматриваем МЕВА как возможность обсудить этот сегмент нашей линейки на одном из самых перспективных рынков, и мы планируем встретиться на выставке с действующими и потенциальными клиентами».

Самолеты HBC, оборудованные для нужд частной авиации, обладают высокими скоростными характеристиками, они безопасны и универсальны – качества, незаменимые в ситуациях, когда речь идет о человеческой жизни. Так, King Air 350i поставляется с просторной герметичной кабиной, в которой регулируется температура воздуха; эти самолеты обладают высокой максимальной скоростью и дальностью полета, необходимыми для оказания помощи больным, которые нуждаются в интенсивной терапии и реанимации. Кроме того, самолеты линейки King Air могут использоваться на грунтовых аэродромах с короткой взлетно-посадочной полосой, являясь незаменимым помощником в спасении жизни человека в удаленных регионах.

Не ссорьтесь!

Airbus и Boeing вновь ударно выступили на прошедшей ближневосточной выставке MEBA 2012, презентовав в Дубай свои наиболее популярные модели и проведя ряд мероприятий, как закрытых, так и для прессы, подчеркивая тем самым особую важность региона в своем бизнесе. Как и ранее, компании весьма болезненно реагировали на высказывания друг друга, уверяя, что именно их самолеты лучше и комфортнее.

Airbus Corporate Jets в этот раз привез в Дубай две свои модели – ACJ319 и ACJ318. Выступая на пресс-конференции Франсуа Шазель, вице-президент по продажам компании, рассказывал о всех преимуществах самолетов семейства A320, делая особый акцент на том, что все заявленные характеристики самолета при передаче заказчику полностью отвечают реальным и тем самым не вводят в заблуждение клиентов. «Они [Boeing] только утверждают, что их самолеты семейства 737 имеют большую дальность и просторнее салон. Но это только на «бумаге», а в

процессе поставки самолетов клиенту мы видим, что многие ранее заявленные характеристики не соответствуют действительности», – комментирует г-н Шазель. Он добавляет, что Airbus может более эффективно рассчитать производительность самолета и предоставить клиентам гарантии соответствия его заявленным требованиям.

Глава Boeing Business Jets Стив Тэйлор в корне не согласен со своим оппонентом из Airbus. «Вы посмотрите на цифры. За последние пять лет мы имеем 60% рынка в этом сегменте, что ярко иллюстрирует предпочтения клиентов. Зачем скрывать явные факты: ACJ тяжелее, чем BVJ, а салон нашего самолета действительно больше, хотя немного уже, но в данной ситуации вообще нет никакой разницы. Упрек же в адрес отделки салонов вообще не приемлем. Большинство самолетов ACJ и BVJ приходят в одни и те же центры комплектаций в green-варианте», отмечает г-н Тэйлор. По мнению г-на Тэйлора, эти споры в ближайшем времени закончатся, сразу как только на рынок выйдут новые семейства MAX и NEO.

Это уже не первая перепалка двух ключевых мировых производителей тяжелых бизнес-лайнеров. В конце ноября 2012 Airbus разместил на сайтах двух крупнейших авиационных изданий – Aviation Week и Flight – рекламные баннеры, на которых обвинил американского конкурента в приукрашивании возможностей своих обновленных моделей Boeing 737 и Boeing 747, пишет АТО.ру. В рекламе нос самолета с надписью MAX удлиняется в сопровождении надписи «Зачем наш конкурент растягивает правду?». По всей видимости, здесь используется ассоциация с Пиноккио, чей нос вытягивался, когда он говорил неправду. В тексте рекламы говорится, что конкурент из Сиэтла начал преувеличивать возможности



«последних технологий» моделей 737MAX и 747, которые на самом деле базируются на разработках 1960-х гг. Далее Airbus отмечает, что лидерами рынка являются его собственные модели – A320NEO и A380; первый менее чем за два года получил 1500 заказов, второй занял 86% рынка сверхбольших пассажирских самолетов.

Коммерческий директор Airbus Джон Лихи в интервью агентству Reuters заявил, что образ Пиноккио был выбран в ответ на рекламу Boeing, где тот заявляет о громадном преимуществе своих самолетов. «Они откровенно искажают правду на порядок чисел», объяснил он. «Это уже за рамками приличия».

«Мы верим в наилучшие показатели наших продуктов и услуг, история доказала это. Мы отвечаем за заявленные показатели», ответил ему заочно через Reuters пресс-секретарь подразделения Boeing – Коммерческие самолеты Марк Бертел. Оба производителя призывают перевозчиков самим определить, чьи самолеты лучше.



AirClub – первый альянс бизнес-операторов

Восемь ведущих европейских бизнес-перевозчиков - ACM AIR CHARTER, Air Alsie, AIR HAMBURG, CorporateJets, FLYINGGROUP, GlobeAir, Masterjet и PrivatAir - объявили о создании первого корпоративного альянса европейских операторов деловой авиации. Начиная с 2013 года компании начинают процедуру формирования единого парка воздушных судов для предоставления услуг клиентам по всему миру под брендом **AirClub**.

Как комментируют в AirClub, новый продукт будет совмещать в себе все ноу-хау компаний, входящих в альянс. К услугам заказчиков AirClub один из самых больших самолетных парков, начиная от бизнес-джетов класса VLJ и заканчивая широкофюзеляжными лайнерами, доступ к FBO по всему миру, уникальные услуги по менеджменту самолетов, долевое владение и прочие услуги.

Как считают эксперты, создание первого альянса бизнес-перевозчиков, безусловно, оправдывает себя уже в ближайшее время. «Мы считаем, что в течение двух лет наш проект займет прочную нишу на рынке бизнес-перевозок, и мы увидим показатели,



которые сейчас наблюдается в коммерческой авиации, спустя пятнадцать лет после запуска первого альянса. Вместе нам будет проще бороться и выживать в непростой рыночной ситуации, свидетелями которой мы являемся. Объединение в альянс различных по структуре операторов будет огромным преимуществом для клиентов, и позволит нам в итоге выработать идеальную бизнес-модель, способную одновременно удовлетворить потребности, как заказчиков, так и самих операторов», - комментирует Кристиан Хатж, глава AirClub и старший вице-президент компании PrivatAir.

Первым шагом по реализации нового проекта станет внедрение принципиально новой системы онлайн бронирования рейсов и создание совместных специальных программ (обеспечение безопасности, летные часы и т.д.). Работы над этими продуктами начнутся в начале следующего года параллельно с маркетинговой компанией альянса.

Совместный авиапарк восьми компаниям альянса будет состоять из 106 самолетов бизнес-класса, начиная с BBJ и ACJ до Citation Mustang. Новое партнерство будет в состоянии предложить клиентам широкий спектр конфигураций самолетов, и в нем будет представлено, например, 90% европейского парка Falcon 7X семи различных конфигураций.

Но уже сейчас все члены новоиспеченного альянса активно предлагают другим операторам присоединиться к новаторскому проекту. Тем не менее руководство AirClub заявляет, что несмотря на совместные действия, компании, входящие в партнерство не утратят своей индивидуальности и AirClub никогда не станет массовым перевозчиком.

По мнению президента ГК «АВКОМ-Д» Евгения Бахтина, такое объединение действительно новое слово в развитии коммерческого сектора бизнес-авиации. «Бизнес-авиация является сугубо индивидуальным делом и неслучайно более 90% операторов располагают всего 2-3 самолетами в управлении или собственности, объединяя свои усилия исключительно в рамках работы общественных организаций типа NBAА, ЕВАА для лоббирования своих интересов во властных структурах».

«Методы объединений и альянсов, успешно действующие в области коммерческих авиакомпаний, как правило, не работают в области бизнес-авиации из-за специфики сугубой индивидуализации пользователей. Тем не менее, следуя традициям поддержки любых новых разумных инициатив в области деловой авиации, можно только пожелать успеха создаваемому альянсу операторов бизнес-авиации», - отметил г-н Бахтин.



Ближний Восток оценили в \$ 1 млрд.

На три дня Дубай превратился в международную столицу деловой авиации. Здесь с 11 по 13 декабря проходила ближневосточная выставка бизнес-авиации MEBA 2012. В этом году впервые выставку принимал новый дубайский аэропорт Al Maktoum International Airport (расположен в Dubai World Central), которому пророчат стать главными воздушными воротами бизнес-авиации в ОАЭ.

В работе MEBA 2012 приняли участие 385 компаний, а на перроне аэропорта демонстрировались более 34-х бизнес-джетов и вертолетов. Посетители мероприятия смогли не только изучить технику на статической стоянке, но и совершить ознакомительные полеты. На нынешней выставке, которая стала четвертой MEBA, предварительно зарегистрировались около 7000 посетителей, что превысило результат прошлого шоу в 6200 посетителей. Однако, по предварительным подсчетам, ожидания органи-

заторов были преуменьшены, и выставку посетило значительно больше людей.

Выступая на церемонии открытия выставки MEBA 2012, основатель и председатель ближневосточной ассоциации деловой авиации MEBAА Али Ахмед Аль Накби поделился с журналистами перспективами развития перевозок в регионе. По его словам, согласно прогнозу подготовленному аналитиками MEBAА, к 2018 году местный рынок будет стоить порядка \$ 1 млрд., а в течение семи лет парк воздушных судов в регионе увеличится до 1300 самолетов.

«По предварительным оценкам, до конца года мы будем иметь рост трафика на 12% и наблюдать положительный тренд на протяжении последующих семи лет. Наша активная работа в тесном контакте с 23 авиационными департаментами, входящих в ассоциацию, позволяет активно продвигать наши



Председатель MEBAА Али Ахмед Аль Накби

инновации в различные сегменты бизнес-перевозок. По моему мнению, главным достижением работы MEBAА в этом году стала реализация инициативы, которая позволяет существенно снизить время регистрации бизнес-джетов, сведя к минимуму затраты во время этой процедуры», - отметил г-н Аль Накби.

На мероприятии также обсуждались многие другие проблемы ближневосточного рынка, в том числе одно из главных препятствий развитию бизнес-авиации региона - «серый рынок». Здесь зачастую частные самолеты используются для коммерческих чартеров, под предлогом перевозки друзей владельца самолета. Хотя правительства обещают пресекать такие операции, но правоохранительным органам сложно противостоять, так как некоторые владельцы являются очень влиятельными лицами.

Другая головная боль местных операторов – работа с правительствами в 22 различных странах, от Марокко до Ирака. Несмотря на то, что повсеместно используется английский и арабский языки, по



продолжение

словам председателя МЕВАА Аль Накби, «он иногда чувствует, как мы говорим 22 различных языках. Каждое правительство имеет свои собственные приоритеты, процедуры, способы ведения дел».

Тем не менее, несмотря на отдельные трудности, этому региону эксперты пророчат хорошее будущее. Согласно недавнему прогнозу региональной ассоциации бизнес-авиации МЕВАА количество бизнес-джетов в регионе к 2019 году вырастет с нынешних 453 до 1330, а общий объем рынка от нынешних \$493 млн. вырастет к 2018 году до \$1 млрд.

Однако, не все участники рынка однозначно оценивают политику, проводимую МЕВАА. Так исполнительный вице-президент Qatar Airways Габриэль Тилман, раскритиковал работу ассоциации и обвинил ее в отсутствии «глобальной сущности». «МЕВАА с такой политикой никогда не сможет конкурировать на международном рынке. Многие из законов, которые регламентируют работу зарубежных операторов в странах региона нужно не только пересматривать, но и оперативно отменять, так как они напрямую влияют на главные показатели активности зарубежных компаний на местном рынке. Вся наша положительная динамика уже в недалеком будущем превратится в рецессию, и дай бог, чтобы только на этом процесс и остановился. Современный рынок уже перенасыщен, и дальнейший рост кажется довольно призрачной перспективой», - комментирует г-н Тилман.

Г-н Аль Накби, однако, возразил своему оппоненту и отметил, что МЕВАА имеет глобальную направленность и тесно работает с 15-ю ассоциациями в мире, а также имеет поддержку Международного совета бизнес-авиации и эта работа будет только продолжаться.



«В подтверждении моих слов могу привести статистику посещения нынешней выставки МЕВА 2012, на которую приехали представители 375 компаний, большая часть из которых – европейские и американские. Это подтверждает не только интерес со стороны зарубежных компаний к региону, но и иллюстрирует правильную политику нашей ассоциации. И я почти уверен, что к началу следующего салона многие пессимисты смогут изменить свою точку

зрения в отношении нашей политики», - резюмирует г-н Аль Накби.

Выставка МЕВА проводится с периодичностью раз в 2 года попеременно с авиасалоном Dubai Airshow, следовательно, в Дубае каждый год проходит авиационная выставка. Следующая МЕВА пройдет в 2014 году, в в следующем участником будет принимать Dubai Airshow.

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	54	34	23	18	11	25	116	124
Великобритания	18	45	172	35	3	68	93	351
Франция	22	103	88	18	5	43	122	287
Италия	11	66	22	37	6	34	33	98
Австрия	10	7	1	0	14	4	11	50
Швейцария	11	63	44	25	2	14	24	226
Россия	28	32	87	29	11	34	12	452

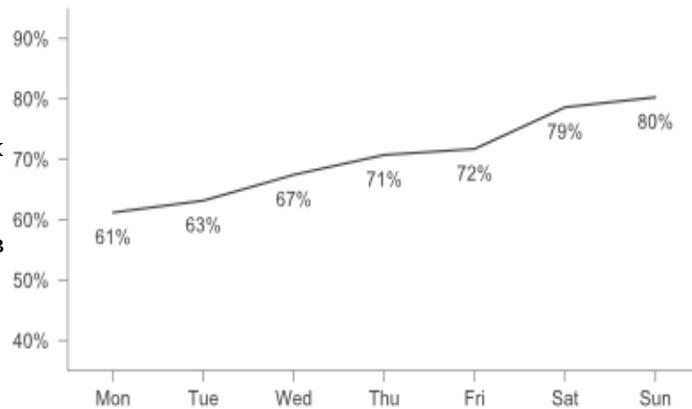
Количество Empty Legs.

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	1	0	1	5	10	9
Великобритания	4	51	3	0	1	3	2	7
Франция	4	13	6	0	0	5	6	8
Италия	0	1	2	5	0	0	0	3
Австрия	1	2	1	0	2	1	0	7
Швейцария	6	8	5	3	1	2	1	14
Россия	3	2	7	6	5	5	1	13

Индекс наличия свободных самолетов

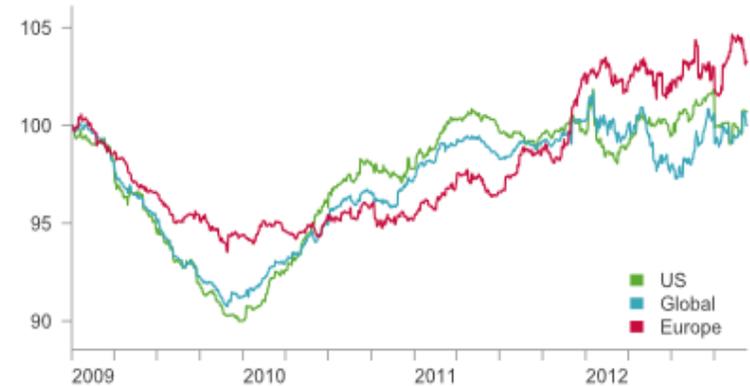
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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

Индекс стоимости летного часа.

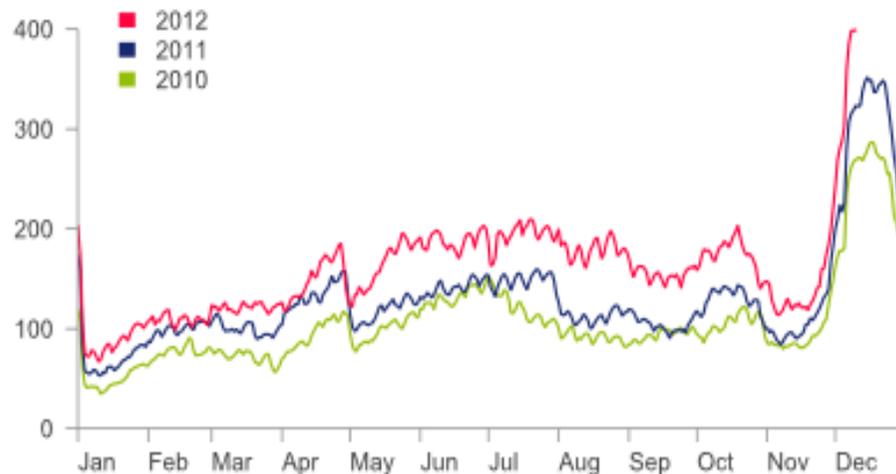
Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



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	€ 1 713	€ 1 699	€ 1 675
Cessna Citation Excel	€ 2 938	€ 2 850	€ 2 795
Bombardier Challenger 604	€ 5 009	€ 5 019	€ 4 857

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, 33 Cessna Citation Excel и 44 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные аэропорты прибытия

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

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