



BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 2 (155) 19 января 2013 г.

В России появилась долгожданная «иномарка». Наконец-то нам показали первый выпущенный в России вертолет AgustaWestland AW 139. По прогнозу производителя, в год планируется выпускать до 20 машин, львиная доля будет поставляться заказчикам в VIP-конфигурации. Однако уже сейчас некоторые эксперты говорят, что машины придется ждать достаточно долго (до двух лет). Но это, пожалуй, приятное исключение, когда необходимо ждать воздушное судно отечественного производства. Ну и, конечно же, это должно стать определенным сигналом и для других гуру вертолетостроения.

Европа пала. Все-таки экономическая нестабильность достаточно жестко бьет по деловой авиации. Внутри европейский рынок бизнес-перевозок практически исчерпал себя, и операторы должны пересмотреть собственные программы развития. Вполне возможно, что новые восточные рынки как раз и станут для них той «палочкой-выручалочкой», с помощью которой можно будет пережить неспокойные времена на рынке Старого Света. Кстати, в России по предварительным данным рост в сегменте бизнес-перевозок составил чуть более 2%, но на общем фоне это далеко не самый худший результат.

На текущей неделе производители начали отчитываться за прошедший год. Но здесь больше интересны не поставки, а портфели заказов, по которым можно спрогнозировать год текущий. Этим делом занялись специалисты JPMorgan. Согласно их прогнозу, в 2013 г. рост мирового объема поставок бизнес-джетов составит 5% - до 627 шт., не включая сверхлегкие машины. Такой вывод в JPMorgan сделали исходя из количества заказов, полученных на конец 2012 г.



Первый российский AW 139 взлетел

ЗАО «ХелиВерт», совместное предприятие ОАО «Вертолеты России» и итальянской компании AgustaWestland, сообщает, что вертолет AW139, собранный в России, 19 декабря 2012 года совершил свой первый полет

стр. 14



Чуда не случилось

Немецкая консалтинговая компания WINGX Advance GmbH опубликовала отчет The Business Aviation MONITOR об активности европейской бизнес-авиации в декабре минувшего года

стр. 17



Осторожный оптимизм

Более трети профессионалов из деловой авиации ожидают некоторого роста в 2013 году. Об этом говорит исследование, проведенное компанией PrivateFly.com

стр. 18



Постепенное восстановление

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в ноябре и общее состояние рынка с начала 2012 года

стр. 19



КАЖЕТСЯ, МИР СТАЛ МЕНЬШЕ

Gulfstream G650

Global Jet Concept увеличивает «московский» парк

Как стало известно BizavNews, российским клиентам компании Global Jet Concept стали доступны сразу два 14-местных бизнес-джета Gulfstream G550 (2004 и 2006 года выпуска, бортовые номера: OE-IVV и OE-IRG), которые уже базируются в аэропорту Шереметьево.



В настоящее время компания Global Jet Concept базирует свои самолеты в столичных аэропортах Внуково и Шереметьево, а при необходимости выполняет рейсы и из Остафьево. «Российский» воздушный флот компании состоит из самолетов Dassault Falcon 7X, Bombardier Challenger 604, Gulfstream G200, Embraer Legacy 600, Dassault Falcon 900EX EASy, Gulfstream G450 и Gulfstream G550.

Global Jet Concept была основана в 1999 г. Майком Савари. За 13 лет Global Jet Concept приобрела внушительный опыт в управлении частными самолетами и в организации коммерческих перевозок и стала одной из крупнейших европейских авиакомпаний бизнес-авиации. Головные офисы Global Jet Concept находятся в Женеве и в Люксембурге, а представительства располагаются в Париже, Монако и Москве. Недавно было открыто представительство в Пекине.



На сегодняшний день под управлением Global Jet Concept находится более 60 самолетов, что делает компанию одним из крупнейших игроков на российском рынке. Напомним, что воздушный парк перевозчика состоит как из собственных воздушных судов, так и из самолетов частных владельцев, находящихся в управлении.



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

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

Vibro-Air разворачивается на восток

Оператор бизнес-авиации Vibro-Air Flugservice GmbH, базирующийся в Дюссельдорфе, планирует существенно увеличить долю полетов по российским и украинским направлениям. Как рассказали BizavNews в компании, проанализировав итоги работы в 2012 менеджмент Vibro-Air немного скорректировал свои планы развития на 2013 год. В связи с достаточно низкой активностью европейских бизнес-перевозок в целом и на внутреннем немецком рынке в частности, компания пришла в выводу, что в 2012 году полеты по «постсоветским» направлениям были некой «палочкой-выручалочкой» для оператора. Среди наиболее популярных направлений в Vibro-Air выделяют Москву, Санкт-Петербург и Сочи, а также Киев и Донецк.

Сейчас парк Vibro-Air состоит из самолетов, которые оптимально подходят лишь для полетов внутри Европы (Premier I и Cessna CJ3), правда в распоряжении оператора есть один Embraer Legacy 600, но его явно не хватает для полетов по «восточным» направлениям. В компании считают, что модерниза-



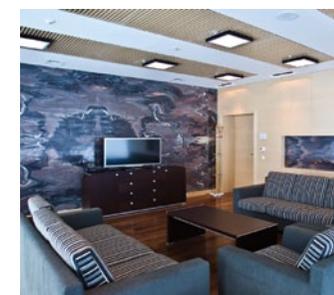
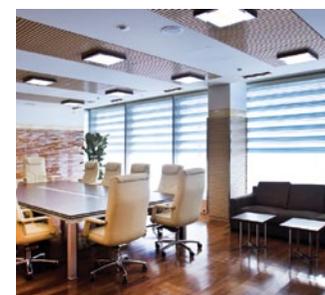
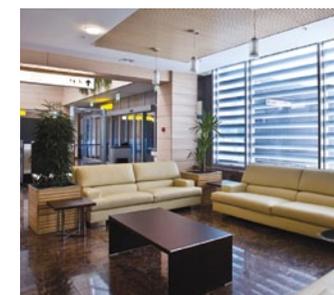
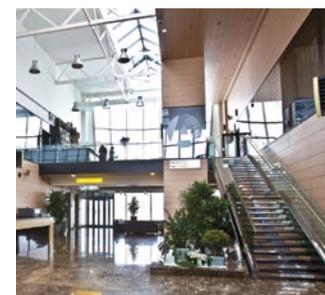
Новый самолет сейчас перекрашивается в ливрею Vibro-Air, которая будет такая же как у этого Legacy 600 D-AVIB

ция парка станет основой для укрепления позиций в России и странах СНГ. В 2013 году речь о покупке новой техники пока не идет, хотя и прорабатываются варианты приобретения воздушных судов разных производителей. Об этом Vibro-Air расскажет ближе к лету. Сейчас же оператор первым делом ищет достаточно свежие самолеты на вторичном рынке, при этом учитывается не только финансовая составляющая, но и уровень комфорта салона. По мнению экспертов Vibro-Air, российские клиенты весьма требовательны именно к этой опции.

Первым приобретением компании стал Embraer 135BJ, который Vibro-Air приобрела у швейцарского оператора G5 Executive. «Самолеты G5 Executive всегда отличались превосходным комфортом салона, и это именно тот вариант, который, как мы надеемся, подойдет нашим российским заказчикам», - комментируют в Vibro-Air. Уже в феврале текущего года «новый» бизнес-джет (бортовой номер D-ARIF, 2006 года выпуска) будет доступен для чартерных перевозок. В компании не исключают и возможность совместной эксплуатации самолета с российским партнером с базированием в одном из московских аэропортов.

В течение текущего года Vibro-Air приобретет еще несколько самолетов подобного класса, при этом не исключая ввод в эксплуатацию и более серьезной техники. «Все будет зависеть от спроса. Если наши прогнозы относительно увеличения трафика в/из России оправдаются, мы будем готовы к наступлению традиционных и любимых для российских клиентов «длинных майских праздников» предложить клиентам самолет с большей пассажиремкостью и дальностью полета», - резюмируют в Vibro-Air. А в апреле 2013 года компания окончательно определится с открытием в Москве офиса продаж.

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

В центре Лондона разбился Agusta A109

В среду 16 января в центральной части Лондона в районе станции метро «Воксхолл» потерпел крушение вертолет Agusta A109 (бортовой номер G-CRST), принадлежащий компании RotorMotion. Компания RotorMotion, работающая на рынке уже 15 лет, осуществляет трансферные перевозки пассажиров из аэропортов, экскурсионные туры по Лондону, а также используется заказчиками в качестве авиатакси. Парк компании состоит из четырех вертолетов Agusta A109, оборудованных VIP-салонам.

По словам полиции, вертолет в тумане задел подъемный кран, стоявший на строящейся высотке The Tower, One St George Wharf. Катастрофа произошла утром примерно в 8 часов по местному времени. Полиция исключила террористический след в этой аварии. На месте инцидента на Уондсворт-роуд находились около 90 пожарных. Медики говорят, что «один из погибших находился в вертолете, другой - на земле». Шесть человек, один из которых в критическом состоянии, были доставлены в больницу. Еще семерым пострадавшим медицинская помощь была оказана на месте. Часть сбитого вертолетом крана продолжала висеть на стене здания.



На прошлой неделе Национальная служба воздушного движения известила пилотов, что в этом районе расположен подъемный кран с поворотной стрелой, работающий на высоте более 250 метров над уровнем моря. По словам авиационных экспертов, вертолетам нельзя приближаться к высотным объектам ближе, чем на 150 метров. Что побудило пилота разбившегося вертолета нарушить правила, пока неясно. Полиция проводит расследование катастрофы.

Происшедшее в британской столице крушение вертолета стало первым инцидентом такого рода за всю историю использования этого вида воздушного транспорта в Лондоне. Об этом заявила в беседе с корр. ИТАР-ТАСС эксперт в области рынка вертолетов и главный редактор журнала «Хеликоптер лайф» /Helicopter Life/ Джорджина Хантер-Джонс. «В Лондоне такая катастрофа вертолета происходит впервые, - сказала Хантер-Джонс. - Столица Великобритании, возможно, самый безопасный в мире город для вертолетов, и сами они - очень безопасный вид транспорта. В Британии их техническое обслуживание и эксплуатация регулируются жесткими правилами, поэтому такие инциденты случаются очень редко», - подчеркнула она.

По словам Хантер-Джонс, после мирового финансового кризиса 2008 года число частных вертолетных рейсов в Лондоне существенно сократилось. Эксперт объясняет это тем, что финансисты лондонского Сити были вынуждены сократить транспортные расходы. «Сейчас у пассажиров просто стало меньше денег. Большинство вертолетов, которые летают над Лондоном, принадлежат либо полиции, либо службе скорой помощи. Лишь очень небольшая часть рейсов осуществляется по частным заказам», - пояснила редактор специализированного журнала.



Она не исключает, что причиной крушения винтокрылой машины стал туман, который стоял над Лондоном. «Версия погодных условий выглядит вероятной, однако для того, чтобы назвать точную причину, нужно дождаться результатов расследования и технических экспертиз», - отметила Хантер-Джонс.

Необычная ротация

Как стало известно BizavNews, компания Gulfstream Aerospace поставила очередной бизнес-джет G650 (бортовой номер N650PH). Новым владельцем самолета стала компания Universal Jet Aviation (хорошо известная на российском рынке). Однако, по предварительной информации, коммерческая эксплуатация самолета в Universal Jet Aviation начнется не ранее октября 2013 года. Это связано с подписанием между производителем и оператором арендного договора на G650 на использование его компанией Gulfstream Aerospace в течение ближайших девяти месяцев в качестве демонстратора.

Компания Universal Jet Aviation была одним из

стартовых заказчиков G650, подписав договор о покупке в марте 2008 года. Сейчас парк оператора в основном состоит из самолетов Gulfstream (G150, GIII, GIV, G650), а также Embraer Legacy 600 и Learjet 55. В 2013 году парк перевозчика пополнится 17-ти местным ВВЛ. На протяжении последних двух лет компания активно работает в России, где базируются несколько самолетов (G150 и GIV).

Напомним, что Gulfstream Aerospace поставила первый ультрадальний бизнес-джет 20 декабря 2012 года американскому мультимиллионеру и владельцу сети казино Стиву Уинну (Steve Wynn).





Bell Helicopter
A Textron Company





Jet Transfer
BUSINESS AVIATION

INDEPENDENT
REPRESENTATIVE

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

Embraer демонстрирует стабильность

Embraer опубликовал данные поставок самолетов в четвертом квартале и за весь 2012 год. В последней четверти прошлого года производитель передал заказчикам 23 коммерческих и 53 деловых самолета, закрыв год поставкой 106 коммерческих самолетов и 99 бизнес-джетов. Стоит отметить, что за предыдущие три квартала компания поставила всего 46 деловых самолетов. То есть, как и в течение последних лет, Embraer в последнем квартале резко увеличивает поставки бизнес-джетов.

В четвертом квартале 2012 года Embraer поставил 13 Phenom 100, 24 Phenom 300, 15 Legacy 650 и один Lineage 1000. А за весь 2012 год было передано заказчикам 77 легких реактивных самолетов (Phenom 100 и 300) и 22 больших бизнес-джета (Legacy 650 и Lineage 1000).

По сравнению с 2011 годом, бразильский производитель демонстрирует стабильность поставок. Если в 2011 году компания поставила 204 самолета (105 коммерческих и 99 деловых), то результат 2012 года отличается в большую сторону всего на один коммерческий лайнер. В сегменте деловых самолетов при неизменном общем числе поставок изменилось соотношение между легкими и тяжелыми самолетами: в 2011 году было поставлено 83 легких и 16 тяжелых бизнес-джетов, а в 2012 – соответственно 77 и 22.

Однако 2012 год все еще не дотягивает до результатов «кризисного» 2010 – тогда компания передала заказчикам 144 бизнес-джета (126 легких и 18 тяжелых).

Шон МакГью ушел из Hawker Beechcraft

Nextant Aerospace объявила о назначении Шона МакГью президентом компании. На новом месте работы бывший президент Hawker Beechcraft в Европе, на Ближнем Востоке, в Африке и Азиатско-тихоокеанском регионе будет отвечать за разработку стратегии, которая должна помочь Nextant успешно проникнуть на глобальные рынки и обеспечить устойчивый рост продаж самолета Nextant 400XT.

«В течение прошлого года Nextant успешно перешла от разработки концепции восстановленного самолета к статусу производителя самолетов деловой авиации мирового класса, и в 2013 год мы входим с хорошим импульсом продаж», – говорит Кен Риччи, основатель Nextant Aerospace и главный исполнительный директор и основной владелец Directional Aviation Capital, которой принадлежат Nextant, Flight Options, Sojourn Aviation и Sojourn Aviation. «Шон МакГью имеет хороший послужной список в продажах как внутри страны, так и по всему миру, и его многолетняя работа с ведущими производителями и обширные международные связи помогут дальнейшему укреплению Nextant по всему миру».

С конца 2011 года Nextant провела сделок на сумму более \$ 100 млн. и поставляла 25 Nextant 400XT покупателям с четырех континентов. В настоящее время компания имеет объем портфеля заказов на сумму свыше \$ 175 млн. и в ответ на растущий спрос расширяет производственные мощности на новом объекте в Кливленде, штат Огайо.

Однако останавливаться на производстве одного типа самолета Nextant не собирается. На NBAA 2012 Кен Риччи заявил, что в январе 2013 года компания объявит следующий бизнес-джет, который будет подвергнут программе вторичного производства под названием «Проект ХХТ». Тогда он говорил, что это



будет бизнес-джет среднего размера, с модифицированным фюзеляжем. Ввод в строй нового продукта был намечен на 2015 год. Но сейчас появилась дополнительная информация по этому проекту. По данным Flightglobal, компания собирается запустить в производство не один, а сразу два новых самолета. Во втором квартале 2013 года Nextant собирается представить средний и суперсредний бизнес-джеты, которые будут ремоторизованы и оснащены современным оборудованием.

По словам Кена Риччи, имея только один продукт в производственной линейке, Nextant ограничена в развитии. «Как и 400XT, два новых самолета будут модернизированы с использованием современных двигателей, авионики и интерьеров и будут иметь привлекательные условия приобретения и низкие эксплуатационные расходы», – добавляет Риччи.

Безопасность на высоте

По результатам инспекторских проверок, проведенных на воздушных судах в 2012 году, ЗАО «Авиакомпания «Меридиан» обеспечила нулевое значение коэффициента рисков, что является подтверждением высочайшей степени обеспечения безопасности полетов.

Регулярные проверки на воздушных судах авиакомпании «Меридиан», проводимые как в соответствии с требованиями российского законодательства так и по международной программе оценки уровня безопасности иностранных воздушных судов (SAFA), подтвердили высокий уровень организации ее деятельности, обеспечивший полное отсутствие существенных замечаний по безопасности полетов.

«Достижение лидирующего положения в области обеспечения безопасности полетов в сегменте деловой авиации Российской Федерации стало возможным благодаря успешно функционирующей в Авиакомпании интегрированной системе управления безопасностью полетов и менеджмента качества, строгому соответствию производственной деятельности эксплуатанта требованиям российского и международного воздушного законодательства и внедренной практике внутренних проверок и аудитов», - комментируют в компании.

Авиакомпания Меридиан является членом международного альянса MS Group, объединившим в единое целое также управляющую компанию «Московское Небо», австрийского оператора деловой авиации Mjet GmbH.

Заплаты и спи спокойно

Владелец индийской авиакомпании Kingfisher и команды гонок «Формула 1» Force India Виджай Малля продолжает испытывать проблемы. А возникли они как раз из-за финансовых трудностей авиакомпании Kingfisher, которая прекратила полеты еще несколько месяцев назад.

А недавно налоговые органы конфисковали частный самолет Малля, который также был приписан к проблемной авиакомпании. Речь идет о Airbus ACJ319. Ранее сообщалось, что долги компании достигают \$2 млрд. Kingfisher пришлось прервать полеты, а несколько самолетов вернуть лизинговым компаниям. Несмотря на все эти трудности, Малля продолжал летать на своем частном самолете, пока его не конфисковали налоговики.

В конце 2012 года компания была лишена лицензии,

однако индийский бизнесмен направил сотрудникам письмо, в котором рассказал, что по-прежнему планирует реанимировать авиаперевозчика. «Мы передали в Главное управление гражданской авиации детальный план по спасению компании. Для начала мы возобновим полеты с семью самолетами, за четыре месяца доведем их число до 21. Во второй части предусмотрен возврат компании к полноценному функционированию. Мы ожидаем, что за год расширится до 57 самолетов», - приводит письмо Малля India Today.

Что касается конфискованного ACJ, то этот самолет 2006 года выпуска имеет бортовой номер VT-VJM, салон на 19 пассажиров разделен на три зоны. Базируется в Дели и Мумбай, а средний налет (данные на октябрь 2012 года) - 22 часа в месяц.



Уверенность в будущем

Американский вертолетостроитель Robinson Helicopter опубликовал данные выпуска вертолетов в 2012 году. В прошлом году производитель смог на 45 % увеличить объем выпуска продукции: с 356 вертолетов в 2011 до 517 машин в 2012 году. Причем, по данным компании, в этом году как и в предыдущие годы основные заказчики находились за пределами США – 70% выпущенных вертолетов.

В 2012 г. Robinson произвел 191 вертолет модели R66, 194 - R44 Raven II, 92 - R44 Raven I и 40 - R22 (в 2011 году: 212 R44, 88 R66 и 56 R22, и тогда было выпущено вдвое больше, чем в 2010 году - 162 винтокрылых машины). Как видно, основной прирост в 2012 году пришелся на новую модель R66.

В настоящее время компания производит 12 вертолетов всех моделей в неделю. Из них шесть приходится на R66, поставок которого клиенты ждут в настоящее время восемь месяцев.

Robinson Helicopter также сообщил, что с момента сертификации FAA в конце 2010 года компания поставила более 300 R66. Сейчас производитель продолжает работу по сертификации R66 в Канаде, Европе и России. По словам главы компании Курта Робинсона, эти работы уже подходят к концу, и одобрение этого вертолета в этих странах позволит увеличить портфель заказов и продажи.

С учетом нынешнего портфеля заказов компания прогнозирует, что в 2013 году объем производства превысит уровень 2012 года.

Разговоры и дела

Предвыборные лозунги и реальная жизнь не пересекаются. Это общеизвестный факт. Тем не менее, после нападок Барака Обамы на бизнес-авиацию во время предвыборной гонки авиационная общественность восприняла предложения будущего президента всерьез и «ринулась» защищать отрасль. Особенно активистов задело предложение Обамы отменить налоговые льготы для покупателей бизнес-джетов. Ведь по мнению производителей и профильных ассоциаций именно эти льготы позволили поддержать производство в тяжелые времена.

И вот произошло закономерное развитие этой ситуации. Несмотря на свою предвыборную риторику, 2 января 2013 года президент Обама подписал пролонгацию на 2013 год «Закона о помощи американским налогоплательщикам в 2012 году», что позволит американским компаниям применять до конца этого года ускоренную 50-процентную амортизацию на капитальные вложения, в том числе и при покупке бизнес-джетов. Эта льгота позволит компаниям до конца этого года сразу списать 50% от стоимости приобретенного нового оборудования из налогооблагаемого дохода.

Эта налоговая льгота, известная также как бонус-амортизация, была принята в 2009 г. для стимулирования компаний к покупке нового оборудования. Ассоциация NBAA, борющаяся за продление этой инициативы, говорит, что в нынешнем виде этот законопроект позволяет применять ускоренную амортизацию при заключении договора на покупку самолета до 31 декабря 2013 года. При этом в определениях Налогового кодекса самолет квалифицируется как «конкретный самолет» или как продукция «длительного периода производства», и владелец имеет право применять налоговую льготу даже если



самолет будет введен в эксплуатацию в течение 2014 года.

По мнению президента и генерального директора NBAA Эда Болена, закон об ускоренной амортизации в кризисные времена помог производителям сохранить производство, и пролонгация его на следующий год, в условиях текущей экономической ситуации, также станет эффективным механизмом стимулирования продаж.

Jet Aviation Geneva займется G650

Jet Aviation Geneva (дочернее подразделение Jet Aviation), крупнейший провайдер услуг по ТОиР, сообщает о получении сертификата EASA Part 145 на обслуживание бизнес-джета G650 с расширением рейтингов обслуживания. Сертификация подтвердила, что техническая станция Jet Aviation Geneva удовлетворяет требованиям, предъявляемым к производственным процедурам и системе качества, обеспечивающим высокий и единый уровень безопасности полетов. Напомним, что Gulfstream Aerospace получила сертификат типа на бизнес-джет G650 от Европейского агентства авиационной безопасности EASA в конце декабря 2012 года.

Комментируя получение нового сертификата, в Jet Aviation Geneva надеются и на то, что в ближайшее время смогут помимо технического обслуживания начать предлагать потенциальным клиентам и услуги в сфере переоборудования интерьеров, установки дополнительного оборудования, включая навигационное и развлекательное.

Ангарный комплекс Jet Aviation Geneva, расположенный в аэропорту Женевы, имеет общую площадь в 5600 кв.м. и позволяет вмещать самолеты различных типов и пассажироместимости, вплоть до BVJ. Здесь же расположены и офисные помещения, включающие дизайн-ателье для производства и демонстрации возможных вариантов интерьеров бизнес-джетов.

Впервые специалисты Jet Aviation Geneva смогли поближе познакомиться с флагманом Gulfstream Aerospace в мае 2012 года в ходе демонстрации самолета на выставке EBACE-2012, где Jet Aviation Geneva занималось обслуживанием бизнес-джета.

Jet Aviation продает очередную техстанцию

Компания 328 Group приобрела центр технического обслуживания в британском аэропорту Биггин Хилл, ранее принадлежавший Jet Aviation. Новая компания будет называться JETS (Biggin Hill) Ltd. 328 Group владеет немецкой компанией 328 Support Services GmbH (владельцем сертификата типа самолета Dornier 328), которая базируется недалеко от Мюнхена, и техцентром Jet Engineering Technical Support Ltd из аэропорта Борнмут на юге Великобритании.

Это приобретение расширит возможности по обслуживанию бизнес-джетов 328 Group. Теперь компания может оказывать услуги ТОиР для Falcon 900, 2000, 7X и Cessna Citation 525, 550 и 560, в дополнение к существующим предложениям для Bombardier Challenger 300, 601, 604, 605, Learjet 45, Dornier 328, Hawker 125, 700, 800, 800XP, 850XP, 900XP, 950XP, 1000.

«Я уверен, что сотрудники Биггин Хилл оправдают доверие своего нового работодателя и будут наслаждаться ярким и успешным будущим», - говорит Дэн Клэр, президент Jet Aviation.

«FBO и станция технического обслуживания в Биггин Хилл - надежные объекты, которые хорошо подходят для наших долгосрочных бизнес-целей, и мы считаем, что это отличный шанс для наших клиентов и поставщиков, а также для новых сотрудников, присоединившихся к нашей команде», - подытожил генеральный директор 328 Group Дэйв Джексон. Напомним, что меньше месяца назад, в конце декабря 2012 года, Jet Aviation продала компании Cessna Aircraft два центра ТОиР в Цюрихе и Дюссельдорфе. Однако FBO, расположенные в этих аэропортах, остаются под управлением Jet Aviation.



Топливный альянс

Три крупных европейских провайдера услуг по топливному обеспечению рейсов бизнес-авиации: британские компании Open Aero и Jet Aero Fuels (JAF), а также швейцарский топливный оператор 28 East Group сообщают о начале совместной работы под объединенным брендом iFuel. Данное решение было принято в конце декабря 2012 года, а в начале января вступило в силу. Компании уже утвердили ценовую политику работы альянса и в ближайшее время приступят к формированию партнерских отношений с аэропортами «на местах».



По заявлению представителей iFuel ожидаемая экономия для клиентов альянса составит до 30% от среднеевропейских цен. А в середине 2013 года, возможно, будет принято решение о входе в сегмент наземного обслуживания. Свою работу iFuel сфокусирует в России, странах СНГ и Грузии. В Москве iFuel планирует работать в Шереметьево и Домодедово, также компания планирует открыть представительство во Владивостоке.

Помимо России, на начальном этапе, iFuel приступит к обслуживанию рейсов в киевском аэропорту «Борисполь» и в тбилисском «Лочини» (здесь компания Jet Aero Fuels имеет большой опыт в заправке военных самолетов НАТО). В будущем iFuel планирует существенно расширить свое присутствие на российском и украинском рынках, а также начать работу в Казахстане и Молдове.

Что необходимо деловой авиации Украины?

На данный момент аэропорт «Борисполь» занимает лидирующую позицию в секторе бизнес-авиации, но скоро его может догнать и аэропорт «Жуляны». Эксперты рассказали, что нужно сделать и сколько необходимо для этого денег.

В последнее время в Украине активно развивается инфраструктура для бизнес-авиации. Киевскому аэропорту «Жуляны» нужен всего один год и 4 млн. евро для того, чтобы победить «Борисполь» в борьбе за сектор бизнес-авиации. Уже совсем скоро здесь начнут строить бизнес-терминал общей площадью 5 тыс. кв. м. Как сообщил управляющий аэропортом Алексей Яковец, инвестиции в проект составят около 4 млн. евро, а начать работу терминал сможет уже в сентябре-октябре 2013 года.

В настоящее время условия для работы бизнес-авиации в «Жулянах» крайне неблагоприятны: нет ни соответствующих помещений для экипажей самолетов, ни VIP-зала для клиентов. В «Борисполе» для этих целей функционирует новый терминал D, который берет на себя функцию старого терминала С. Кроме того, есть намерения построить в аэропорту «Киев» четыре ангара для хранения бизнес-джетов. Пока же ангаров для частного авиапарка нет ни в «Киеве», ни в «Борисполе».

Бизнес-авиация имеет большие перспективы в крупнейших аэропортах Украины. Аэропорты сами заинтересованы в максимальном улучшении условий обслуживания деловых клиентов.

В «Борисполе» ежедневно совершаются 20-40 частных рейсов — как теми, у кого есть собственный самолет, так и бизнес-перевозчиками. А в «Жуля-

нах» ежегодно совершается порядка 7 тыс. подобных рейсов.

На сегодняшний день в Украине работает около 50 компаний, занимающихся частными авиаперевозками. Большинство из них было создано из-за невозможности зарегистрировать самолет на физических лиц — сертификат летной годности, который обязательно должен быть у каждого воздушного судна, выдают только авиакомпании.

На деловой авиации также сказывается и мировой финансовый кризис, который влияет на активность компаний. По словам владельца авиакомпании Challenge Aero Сергея Никифорова, в сентябре-октябре 2012 года число вылетов компании сократилось почти в три раза по сравнению с маем-июнем. Несмотря на это, швейцарский оператор бизнес-авиации VistaJet, который недавно приступил к выполнению рейсов в «Борисполь», рассчитывает в ближайшие два года совершать из украинских аэропортов по 5-10 рейсов ежедневно.

Ожидается, что аэропорты будут справляться с этой нагрузкой. Так, во время проведения финального матча Евро-2012 все наземные службы аэропортов работали отлично, а клиенты деловой авиации таможенный и пограничный контроль проходили за несколько минут. В этот период «Жуляны» обслужили 237 рейсов и 6300 пассажиров, большинство из которых составили рейсы бизнес-авиации. В аэропорту «Борисполь» было совершено около 630 рейсов, из них на деловые перевозки пришлось четверть полетов.

Источник: Delo.ua

С начала 2013 года Boeing поставил два ВВJ3

Как стало известно BizavNews, за неполные две недели 2013 года компания Boeing Business Jets осуществила поставку сразу двух ультрадальних бизнес-джетов ВВJ3. Оба самолета получили клиенты с Ближнего Востока: саудовский холдинг Dallah Group и Министерство финансов Саудовской Аравии. В настоящее время оба лайнера находятся в центрах комплектации и будут переданы владельцам для эксплуатации в первом и третьем кварталах 2014 года соответственно.

ВВJ3 наиболее популярен среди крупных корпора-

ций, ведущих свой бизнес параллельно на нескольких континентах, а также среди глав правительств и ключевых ведомств. К настоящему времени Boeing Business Jets поставил лишь восемь самолетов ВВJ3, однако с выходом на рынок лайнеров ВВJ МАХ в компании надеются пополнить портфель заказов на эту модификацию, которая получит обозначение ВВJ МАХ9. Согласно планам компании, поставки ВВJ МАХ9 начнутся в 2019 году. Основой новой линейки станет модель, созданная на базе Boeing 737-800 (первый клиент получит самолет в конце 2017 года, а в 2020 году выйдет аналог 700-й модели,

которая в настоящее время является наиболее популярной среди заказчиков.

ВВJ3 создан на базе пассажирской модели Boeing 737-900ER с увеличенной дальностью полета. ВВJ3 может совершать беспосадочные перелеты по маршруту Москва-Сиэтл или Москва-Сингапур. Имея салон длиной 32,66 м и шириной 3,53 м, ВВJ3 по праву считается самым комфортабельным среди машин своего класса. Площадь салона составляет 104 кв. м, что на 35% больше, чем у ВВJ и на 11% больше, чем у ВВJ2. Просторный салон позволяет создать роскошный интерьер класса «люкс» и обеспечивает пассажирам высочайший уровень комфорта. Площадь багажного отсека, по сравнению с первой модификацией, возросла на 89%. ВВJ3, как и все бизнес-джеты Boeing, оборудован высокотехнологичными законцовками крыла (winglets), что позволяет увеличить дальность полета при сохранении уровня потребления топлива и показателя загрузки.

Разработкой интерьеров для ВВJ3 занимается компания Leavitt-Weaver, специализирующаяся на дизайне мебели и интерьера. Дизайнеры внимательно изучают уклад жизни и привычки персон, являющихся потенциальными заказчиками бизнес-джетов такого класса, и разрабатывают принципиально новую конфигурацию и меблировку салона ВВJ.

По итогам 2012 года Boeing Business Jets передал заказчикам 12 полностью оборудованных и готовых к эксплуатации самолетов ВВJ, и еще 12 «зеленых» бизнес-джетов были отправлены в центры комплектации интерьеров, включая восемь самолетов ВВJ 747-8. Президент компании Стив Тейлор, комментируя итоги года, назвал успехи компании потрясающими и сообщил, что общая сумма поставок, осуществленных компанией в 2012 году, составила более 3 миллиардов долларов.



Первый AN-148VIP готов

На днях состоится окончательная передача первого самолета AN-148 ФГБУ «Специальный летный отряд «Россия» Управления делами Президента РФ. Интерьер пассажирской кабины самолета для высокого заказчика выполнила компания ЗАО «Русавиаинтер». Еще в декабре 2012 года заводу-изготовителю Воронежское Акционерное Самолетостроительное Общество ОАО «ВАСО» был передан первый комплект интерьера повышенного комфорта. Согласно контракту, ЗАО «Русавиаинтер» в ближайшее время завершит работы по изготовлению еще одного салона AN-148 в VIP-компоновке для государственного департамента.

Интерьер салона самолета AN-148, изготовленный для Управления делами Президента РФ, рассчитан на 46 пассажирских мест и поделен на три зоны: салон Главного пассажира, зоны бизнес и эконом классов. В салоне экономического класса 25 пассажирских мест расположены в компоновке 2+3 с шагом кресел 32 см. Зона бизнес-класса рассчитана на 12 пассажирских мест с шагом между ними 41 см - комфортабельные кресла расположены в компонов-



ке 2+2. В VIP-зоне кресла с автоматическим приводом и раскладывающийся диван, откидной журнальный столик и тумба. Салон также оснащен буфетно-кухонными и туалетными модулями, компактными гардеробами, имеет два вестибюля и багажный отсек.

В оформлении салона премиум класса доминируют бежевые тона. Коричневая окантовка фальшбортов подчеркивает воздушную игру светлых оттенков ткани. Потолочные покрытия из искусственной кожи, панели мебели и межсалонных перегородок покрыты шпоном ценных пород дерева. Оконные панели во всех трех зонах облицованы лучшими материалами европейских производителей. Столешницы и раковины в туалетных модулях выполнены из искусственного камня, элементы фурнитуры покрыты позолотой: замки багажных полок, дверные петли, рукоятки дверей и гардеробов, крепления ремней безопасности.

Основной цвет бизнес-зоны - коричневый. В салоне кресла повышенной комфортности из искусственной кожи, покрытия панелей гардеробов и межсалонных перегородок - из ткани фирмы «Alcantara».

В экономическом классе кресла, обтянутые современной авиационной тканью, и панели интерьера, облицованные пленками фирмы «Schneller», только подчеркивают эргономичность салона. Завершают интерьер гардероб, сервисные модули и вестибюль.

По проекту ЗАО «Русавиаинтер» отвечает за производство всех панелей интерьера, работы по декорированию изделий, изготовление гардеробов, кухонно-буфетных и туалетных модулей.



ЗАО «Русавиаинтер» является одобренным поставщиком ОАО «ОАК» и ГП «Антонов». С 2008 года компания производит серийные интерьеры для ближнемагистральных пассажирских самолетов AN-148. Уже были изготовлены серийные интерьеры для AN-148 на 68 и 75 пассажирских мест для ГТК «Россия», ОАО «Полет» и Авиакомпании «Ангара». Дизайнеры ЗАО «Русавиаинтер» проводили работы по созданию вариантов интерьера повышенного комфорта для бизнес самолета AN-168 Antonov Business Jet (ABJ).

В настоящий момент в завершающей стадии находятся работы по производству еще одного интерьера повышенного комфорта AN-148 для Управления делами Президента РФ. В феврале 2013 года планируется передать Министерству по чрезвычайным ситуациям РФ два самолета AN-148 с легко конвертируемыми интерьерами на борту.

Cessna ударно начинает год

10 января 2013 года Cessna Aircraft объявила о двух знаковых событиях. Обновленная версия турбовинтового самолета Grand Caravan EX получила сертификат типа FAA, и началось массовое производство самолетов Citation M2 на заводе в городе Индепенденс, штат Канзас.

Grand Caravan EX к концу сертификационных испытаний превысил первоначально заявленные летно-технические показатели. Оснащенный новым двигателем Pratt & Whitney Canada PT6A-140, этот самолет набирает высоту на 38% процентов быстрее, чем Grand Caravan - при том, что изначально планировалось превысить эту цифру всего на 20%.

«Когда мы начали разрабатывать Grand Caravan EX, мы знали, что его характеристики будут выше, чем у прежних моделей, и что наши клиенты смогут ис-



пользовать его на больших высотах и в условиях высоких температур, но характеристики, полученные в процессе сертификации благодаря новому двигателю Pratt & Whitney Canada PT6A-140, значительно превосходили поставленные нами цели», – сказал Лэнни О’Бэннион, руководитель проекта Caravan. Поставки самолетов покупателям уже начались, и теперь наши клиенты могут на собственном опыте убедиться в преимуществах Grand Caravan EX.

Другая новинка производителя - легкий бизнес-джет Citation M2 - вступила в этап серийного производства. Сборочный цех на заводе в городе Индепенденс, штат Канзас, начал сборку первого самолета. По технологии производства, передние и задние сборочные элементы этого самолета производятся на заводе Cessna в г. Вичита, Канзас, а затем перевозятся в Индепенденс, где проводится окончательная сборка и передача самолета покупателю.

Согласно планам компании, модуль 800 сойдет с конвейера в апреле этого года и будет использоваться в демонстрационных целях.

Самолет, который многие ожидают с большим нетерпением, получит сертификацию во втором квартале этого года. «Нам кажется, что M2 займет важное место на рынке легкой деловой авиации», - сказал Брайан Ролофф, руководитель проекта M2. «Мы спросили наших клиентов, чего им хочется, и сконструировали M2 в соответствии с их пожеланиями. Реакция наших клиентов показывает, что этот самолет отвечает их требованиям с точки зрения задач, которые он способен выполнять, а также его характеристик и отделки. Разработка и производство продуктов с учетом мнения и требований клиентов лежит в основе политики Cessna, и именно благодаря этому наша компания уже много лет по праву

гордится своей репутацией в мире авиации».

M2 оснащен интегрированным комплектом авионики Garmin G3000, что роднит его с более крупными самолетами семейства Citation, такими как Citation Sovereign и Citation X. M2 вмещает шесть пассажиров и оснащен отдельным туалетом. Он также быстрее многих самолетов своего класса, он быстрее набирает высоту и обладает серьезными преимуществами в данном сегменте рынка.

Среди других самолетов Cessna, которые планируется вывести на рынок в этом году: новый Citation X - самый быстрый гражданский самолет в мире (максимальная скорость - 0,935 числа Маха), новый Citation Sovereign, Turbo Skylane JT-A, работающий на топливе Jet-A, TTx и Grand Caravan EX.



Первый российский AW 139 взлетел

ЗАО «ХелиВерт», совместное предприятие ОАО «Вертолеты России» и итальянской компании AgustaWestland, рады сообщить, что вертолет AW139, собранный в России, совершил свой первый полет. 18 декабря 2012 года в соответствии с программой наземных испытаний авиационной техники прошла так называемая выкатка первого собранного в России AW139 с бортовым номером 60001 для наземного тестирования.

На следующий день, 19 декабря, в 16:30 по московскому времени программа испытаний борта 60001 продолжилась первым подъемом вертолета в воздух. В течение 37 минут полета новый AW139 успешно прошел необходимые тестовые процедуры по методикам, утвержденным авиационными властями России.

Ожидается, что второй вертолет AW139 (борт №60002), собранный в ЗАО «ХелиВерт», будет готов к испытаниям в феврале 2013 года.

Завод «ХелиВерт» расположен на территории Национального центра вертолетостроения в подмосковном Томилино. Это предприятие, построенное «с нуля», обладает одним из самых современных в России производственных комплексов, где внедрены передовые технологии по производству вертолетной техники.

В соответствии с объявленными ранее планами, производство первых вертолетов AW139 в России началось в 2012 году. Ожидается, что предприятие сможет выпускать до 15-20 вертолетов в год. Численность персонала при выходе на максимальную мощность может превысить 100 человек. Завод рассчитан на удовлетворение растущего спроса на вертолеты



AW139 как на российском рынке гражданских воздушных судов, так и на рынке стран СНГ.

Средний многоцелевой вертолет AW139 - один из лучших двухдвигательных вертолетов своего класса по скорости, летным качествам и объему пассажирской кабины. Обтекаемая форма фюзеляжа, новейшее радиоэлектронное оборудование, большой салон и низкие шумовые характеристики AW139 устанавливают новый стандарт на рынке. AW139 обладает высокими технологическими характеристиками, обеспечивающими его крейсерской скоростью до 306 км/ч, дальностью полета более 927 километров и продолжительностью полета в 5 часов.

Это единственный вертолет в своей весовой кате-

гории, который оснащается комплексной системой антиобледенения FIPS (Full Ice Protection System), позволяющей выполнять полеты во всех допустимых условиях обледенения.

Силовая установка вертолета AW139 состоит из двух газотурбинных двигателей Pratt&Whitney Canada PT6C-67C. Двигатели взлетной мощностью 1679 л.с. оснащены системой автоматического управления и контроля FADEC. Максимальная взлетная масса вертолета AW139 - 6400 кг при максимуме в 6800 кг. Вертолет конфигурируется под экипаж из 1 или 2 пилотов и способен взять на борт до 15 пассажиров или 6-8 пассажиров в корпоративной или VIP-конфигурации.

Европейцы всерьез заинтересовались Нигерией

В последнее время все чаще Нигерия привлекает к себе внимание авиационных экспертов. Не становится исключением и сегмент бизнес-авиации. Стабильный экономический рост, четко сформулированная политика привлечения международных инвестиций и относительная политическая стабильность понемногу превращают крупнейшую африканскую страну в лидера сегмента бизнес-перевозок. За неполный год до неузнаваемости изменился аэропорт Лагоса, который благодаря иностранным инвестициям превращается в крупный авиационный хаб. Вслед за модернизацией инфраструктуры все больше иностранных операторов заявляют о своем желании более «плотно» работать в Нигерии. Это, безусловно, радует местные власти, которые в последнее время создают действительно комфортные условия для бизнеса. И если раньше основной бизнес зарубежные операторы видели исключительно в обслуживании рейсов бизнес-авиации (Evergreen Apple Nigeria и компания ExecuJet Africa), то сейчас многие компании ищут новые ниши для реализации собственных бизнес-планов. Это и управление воздушными судами, продажа, консалтинг, кейтеринг и ряд других сегментов, потенциал которых еще не раскрыт полностью.

В середине января 2013 года сразу два европейских игрока рынка бизнес перевозок – австрийская Jet Alliance и немецкая Spherus Aviation презентовали свои продукты в Абудже – промышленной столице страны. Обе компании на протяжении последних трех лет активно работают на этом рынке и подчеркивают, что Нигерия действительно удивляет ростом спроса на бизнес-перевозки. И если в начале работы основными пассажирами были представители иностранного бизнеса, летавшие исключительно «по делам», то сейчас картина изменилась до неузна-



ваемости. Все больше пассажиров на рейсах бизнес-операторов – это сами нигерийцы и заказчики из сопредельных стран. И вдвойне приятно, что изменения коснулись и требований к качеству полета. По мнению Себастьяна Кестера – главы Spherus Aviation, Нигерия удивит в ближайшее время. «Уже сейчас мы получаем заказы от нигерийских клиентов на подбор воздушных судов, при этом только в редких случаях речь идет о бизнес-джетах с вторичного рынка. В большинстве случаев клиенты требуют решение «под ключ»: приобретение, обучение,

эксплуатация и обслуживание. Все больше местных банков выделяют целевые кредиты под покупку воздушных судов, и это не может не стимулировать нигерийский рынок бизнес-авиации», - отмечает г-н Кестер.

В Spherus Aviation отмечают и другой положительный тренд. На глазах меняется отношение к бизнес-перевозкам со стороны государственных регуля-

продолжение

торов. Снижается налоговое бремя для компаний, ведущих совместный бизнес, упрощаются процедуры регистрации воздушных судов, а «небо» действительно стало открытым. «Все это и является яркими предпосылками для наших инвестиций в рынок. Наши знания и инвестиции действительно будут способствовать развитию сегмента в этой стране», - резюмирует Кестер.

Вместе с Spherus Aviation своими проектами поделился и крупный европейский оператор Jet Alliance. Еще год назад Jet Alliance базировал в Лагосе всего три самолета, которые обслуживали в основном топ-менеджмент нефтяных компаний. И в основном полеты носили локальный характер. Сейчас же австрийский оператор существенно увеличивает персонал в Нигерии (в январе штат уже будет насчитывать 60 человек) и добавляет еще два самолета.

Примечательно, что именно самолетами Jet Alliance все чаще пользуются государственные чиновники страны.

Но на этом Jet Alliance не останавливается. Понимая, что экономика Нигерии достаточно тесно связана и с другими странами региона, компания планирует найти стратегического партнера в Нигерии для работы в регионе. «Мы готовы рассматривать любые возможные варианты сотрудничества и реализовывать различные проекты, будь то управления воздушными судами или создания долевого оператора. И такие проекты мы уже обсуждаем», - комментируют в компании. Но на первоначальной стадии Jet Alliance все же сфокусируется на создании сильной дочерней компании по обслуживанию бизнес-пассажиров, летающих по региону. Реализация проекта займет, по мнению представителей европейского

оператора, не более полугода.

Параллельно с этим Jet Alliance продолжит вкладывать средства в аэродромную инфраструктуру аэропортов Лагоса и Абуджа. Сейчас Jet Alliance работает в тесном сотрудничестве с местным оператором Cita-Triax Aviation, в котором имеет долю 51%. В настоящее время существуют несколько планов модернизации аэропортов Лагоса и Абуджа. Причем в них достаточно сильные позиции имеет компания Evergreen Apple Nigeria, однако в Jet Alliance считают необходимым иметь в обоих аэропортах собственное FBO.

Обе компании не стали озвучивать конкретные объемы инвестиций в свои проекты, однако известно, что «на двоих» в течение года они потратят более \$40 млн.



Аэропорт Лагос

Чуда не случилось

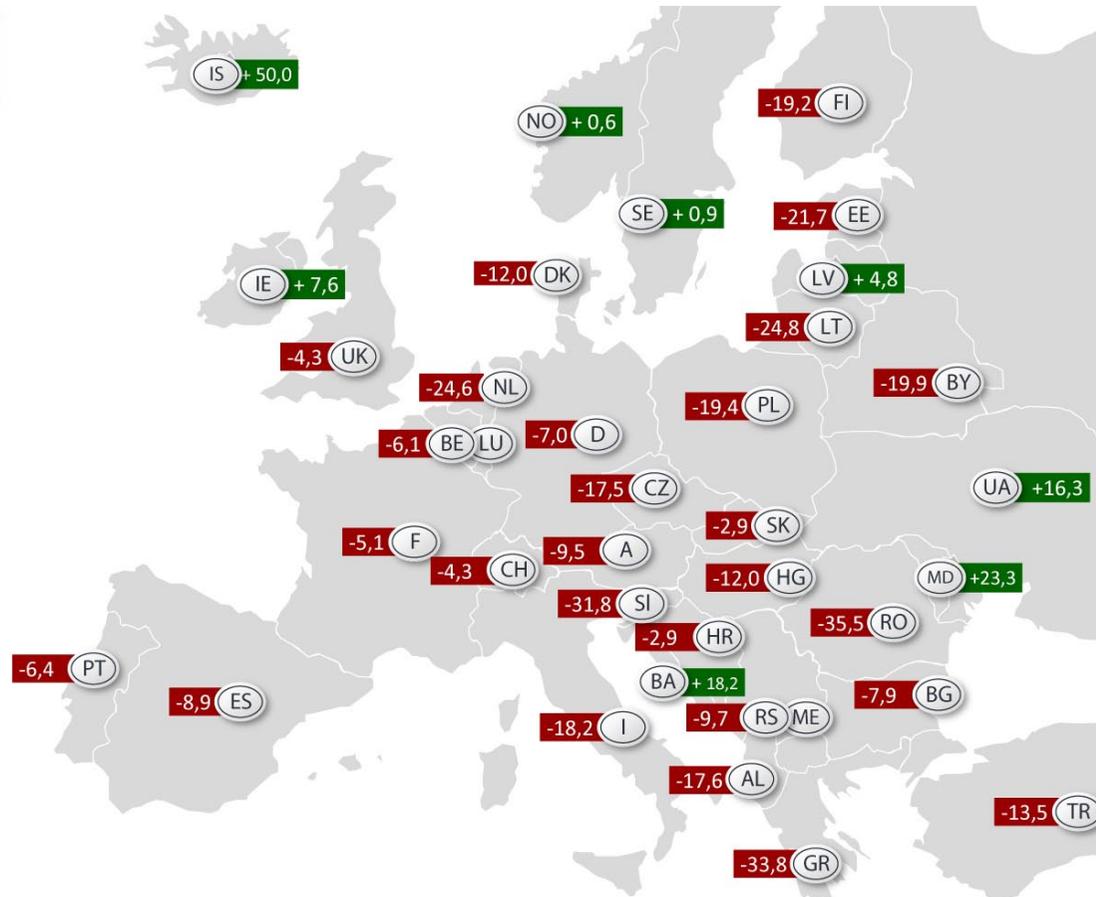
Немецкая консалтинговая компания WINGX Advance GmbH опубликовала отчет The Business Aviation MONITOR об активности европейской бизнес-авиации в декабре минувшего года. Согласно данным WINGX, декабрь 2012 года стал самым слабым с 2005 года. А по сравнению с декабрем прошлого года падение трафика бизнес-джетов составило 7,2%.

Как отмечают аналитики WINGX, основными при-

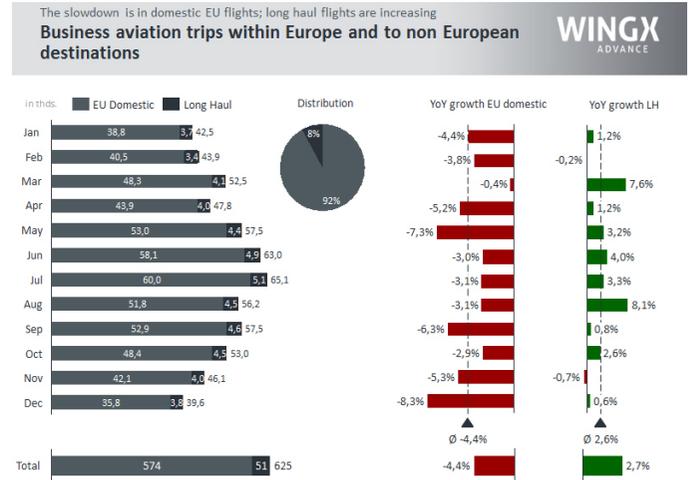
чинами столь негативной картины стали трудные экономические условия, как в отдельных странах, так и в Европе в целом. Особенно пострадали внутренние рынки Франции, Италии и Германии, где бизнес-авиация традиционно имела достаточно сильные позиции. Особо эксперты отмечают то, что наиболее резкое снижение наблюдалось именно во внутриевропейских перелетах. И, следовательно, снизилась популярность легких и средних бизнес-джетов, а также турбовинтовых самолетов, которые

Total: -7,2%

including:
Jets, Turboprops
and Pistons



Динамика европейского трафика в декабре 2012 г



занимают существенную долю на таких маршрутах. Яркими пятнами в столь нерадостной картине 2012 года могут служить такие показатели, как последовательный ежемесячный рост трафика ультрадальних самолетов, рост использования сверхлегких бизнес-джетов, рост доли в трафике самолетов Embraer. А единственными регионами, которые росли в 2012 году, стали Турция и Украина (в отчете WINGX Россия традиционно не представлена).

«Проанализировав нынешнее положение, по сравнению с прошлым годом, и учитывая сложное экономическое положение в Европе, мы должны констатировать, что наблюдаются признаки того, что и в 2013 году можно ожидать продолжения сложностей», - комментируют в WINGX.

Если сравнивать весь 2012 год с 2011, то активность европейской бизнес-авиации потеряла в прошлом году 3,8%.

Полный отчет [The Business Aviation MONITOR](#) за декабрь 2012

Осторожный оптимизм

Более трети профессионалов из мира деловой авиации ожидают, что мировая индустрия будет расти в 2013 году, говорится в совместном исследовании PrivateFly.com и BlueSky.

В исследовании, которое проводилось путем опроса целевой аудитории из отрасли бизнес-авиации, говорится, что 35% респондентов заявили об ожидании некоторого роста, причем из них 8% прогнозируют рост свыше 5%. 38% участников опроса предсказывают застойный для отрасли год, а 26% вообще ожидают рецессии, которая будет оказывать давление на бизнес-авиацию. Однако один из участников опроса сказал: «В нашей отрасли нужно быть оптимистом, иначе зачем продолжать работать».

Исследование проводилось в декабре 2012 года среди 389 профессионалов мировой деловой авиации. В результате получены следующие выводы:

- Как ожидают респонденты, среди производителей бизнес-джетов Bombardier Aerospace покажет наибольший рост (39% ответивших), далее следует Embraer (31%).
- Спрос на чартерные рейсы, похоже, увеличивается, причем более половины респондентов ожидают, что это будет самый успешный сегмент отрасли в этом году – здесь положение будет лучше, чем в сегментах долевой собственности, полного владения и программ предоплаченных карт и блок-часов.
- Среди проектов новых бизнес-джетов наибольшее влияние на бизнес-авиацию окажет G650 компании Gulfstream, а второе место участники опроса отдали Embraer Legacy 450.
- По мнению большинства опрошенных, именно цена в 2013 году станет главным фактором в принятии решения пользования услугами бизнес-

авиации, на втором месте идет безопасность и только на третьем доверие бренду и профессиональное обслуживание.

- Азии большинство (65%) профессионального сообщества прочит в будущем году наибольший рост, а затем идут Ближний Восток и Южная Америка.
- Европейский рынок обещает стать в этом году для операторов сложным, именно поэтому 60% опрошенных участников ожидают увидеть большинство консолидаций операторов именно в этом регионе.
- Несмотря на общий оптимизм, большинство в отрасли (71%) все еще видят самым большим сдерживающим фактором для развития бизнеса в 2013 году именно экономические условия.
- 74% респондентов ожидают, что основным драйвером для роста в 2013 году станут рейсы в интересах бизнеса, а не личные полеты.

Адам Твиделл, генеральный директор PrivateFly.com, отметил: «Результаты исследования указывают на растущий оптимизм в отрасли деловой авиации. Никто не предсказывает, что 2013 год будет годом бума, но, несомненно, есть ощущение медленного и устойчивого восстановления».

Когда дело доходит до выбора самолета, ясно, что размер безусловно важен. И для исследователей не было неожиданностью увидеть в фаворитах этого года G650 компании Gulfstream и ультрадальние бизнес-джеты Bombardier.

Тот же тренд наблюдается и в стане операторов. Они сейчас фокусируются на больших самолетах, которые позволяют получить лучшую операционную прибыль и хорошо подходят для длинных рейсов, которые популярны у клиентов с развивающихся



рынков, что стало стало очевидным в последнее время.

Значение цены как ключевого фактора при принятии решения для бизнес-путешествия в 2013 году также ясно – а что еще может быть важнее в сложных рыночных условиях. Это дает надежду, что коммерческие чартеры будут себя чувствовать лучше, чем другие, менее гибкие и более дорогие бизнес-модели, такие как долевая собственность.

Эксперты PrivateFly признают, что в 2013 клиенты бизнес-авиации будут более «сложными», чем когда-либо - и по цене и по сервису. Компании, которые смогут удовлетворить эти потребности и при этом остаться коммерчески успешными, получат максимальный выигрш от возможного роста этого года.

[Инфографика отчета](#)

[Полный отчет](#)

Постепенное восстановление

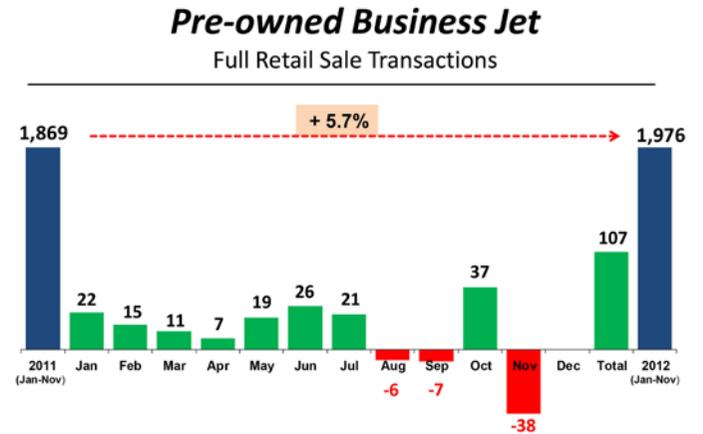
Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в ноябре и общее состояние рынка с начала 2012 года. По итогам октября этого года во всех сегментах вторичного рынка продолжилась тенденция по уменьшению относительного количества выставленных на продажу воздушных судов, по сравнению с тем же периодом прошлого года. Ключевые показатели вторичного рынка (ноябрь 2012 к ноябрю 2011 года и с начала года).

Запасы выставленных на продажу воздушных судов продолжают сокращаться:

- бизнес-джеты - 13,6% (снижение на 0,4% с 14,0%);
- турбовинтовые самолеты - 8,5% (снижение на 1,4% с 9,9%);
- газотурбинные вертолеты - 6,2% (снижение на 0,6% с 6,8%);
- поршневые вертолеты - 6,1% (снижение на 0,2% с 6,3%).

Количество сделок купли-продажи только в сегменте бизнес-джетов показало рост:

- бизнес-джеты показали рост сделок на 5,7%;
- турбовинтовые самолеты – снижение на 4,4 %;
- оба вертолетных сегмента также показали сни-



жение количества сделок: газотурбинные (-1,6%) и поршневые (-4,9%).

Средняя запрашиваемая цена за прошедший год показала разнонаправленную динамику по сегментам:

- в сегментах бизнес-джетов, турбовинтовых самолетов и газотурбинных вертолетов средняя цена выросла на 1,8%, 1,5% и 12,0% соответственно;
- поршневые вертолеты за прошедший год подешевели на 0,3%.

Время экспозиции подержанных воздушных судов продолжает оставаться на очень высоком уровне:

- во всех сегментах рынка воздушные суда продаются в среднем более года, за исключением турбовинтовых самолетов (343 дня);
- поршневые вертолеты продаются на 37 дней дольше, чем годом ранее.

В настоящее время можно считать, что только вторичный рынок бизнес-джетов внушает оптимизм и

продолжение

Worldwide Trends

November	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T/P	Turbine	Piston
For Sale	2,561	1,171	1,165	573
% of Fleet For Sale 2012	13.6%	8.5%	6.2%	6.1%
% of Fleet For Sale 2011	14.0%	9.9%	6.8%	6.3%
Change - % For Sale	(-0.4) pt	(-1.4) pts	(-0.6) pt	(-0.2) pt
January to November 2012				
Full Sale Transactions	1,976	1,217	1,167	870
Avg. Days on Market	373	343	435	349
Avg. Asking Price - \$USD mil	\$4.548	\$1.325	\$1.427	\$225
Y-T-D January to November 2012 vs 2011				
% Change - Sale Transactions	5.7%	-4.4%	-1.6%	-4.9%
Change - Avg. Days on Market	0	13	21	37
% Change - Avg. Asking Price	1.8%	1.5%	12.0%	-0.4%

уверенно движется в сторону полного восстановления. В этом сегменте все показатели показывают однозначную динамику на оздоровление, в то время как остальные сегменты, несмотря на снижение запасов по сравнению с прошлым годом в других показателях, пока не дают позитивных сигналов.

Также важное значение имеет двузначный рост средней запрашиваемой цены в сегменте турбинных вертолетов. В то время как наблюдался в 2012 году явный рост стоимости всех моделей в этом сегменте, были несколько моделей вертолетов, продаваемых по очень высокой цене (стоимость предложения была намного выше, чем у типичного вертолета на этом рынке).

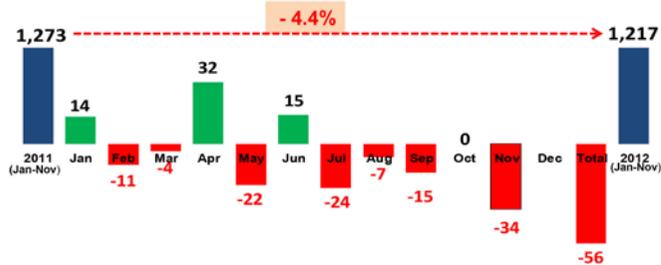
Консолидированный среднегодовой темп роста операций купли-продажи с начала года по октябрь 2012 г. в сегменте бизнес-джетов составил в среднем 12,2%. Это сильный результат, и к концу этого года он может сравниться или даже превзойти таковой в пиковый 2007 год.

Хорошими новостями для отрасли бизнес-авиации стали предварительные результаты оценки ВВП США. В годовом исчислении по результатам третьего квартала 2012 года он показал рост на 3,1%.



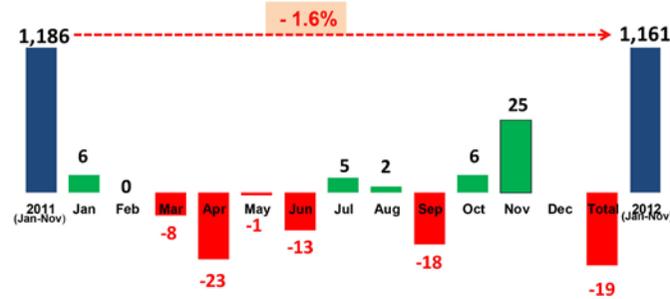
Pre-owned Business Turboprops

Full Retail Sale Transactions



Pre-owned Turbine Helicopters

Full Retail Sale Transactions



Pre-owned Piston Helicopters

Full Retail Sale Transactions

