



Период отчетов за 2012 год выходит на финальную стадию. Уже отчитались Bombardier, Textron, Eurocopter и General Dynamics. Цифры вполне оптимистичные, а прогнозы позволяют надеяться на весьма благоприятное развитие ситуации в текущем году. И вот что самое интересное, «нытики-аналитики», которые завалили информационное пространство большим количеством негатива в конце 2012 года, сейчас корректируют свои прогнозы и уже смело утверждают, что нынешний год станет неким трамплином для восстановления рынка после кризиса 2008 года. Ну что же, посмотрим. Недаром многие игроки рынка своей философией выбрали слоган «в нашей отрасли нужно быть оптимистом, иначе зачем продолжать работать?».

На текущей неделе компания Gulfstream Aerospace немного скорректировала планы поставок своих новых самолетов G 650. Темп передачи G650 клиентам немного замедлился. Это связано с необходимостью доработок серийных самолетов в соответствии с условиями финальной сертификации самолета. Но в компании уверены, что этот процесс затянется ненадолго, и вскоре поставки самолетов будут происходить в соответствии с намеченными планами. Кстати первый из самолетов, поставленный компании AirFix, уже активно «бороздит» российское небо.

А российские компании ни в чем не отстают от своих зарубежных коллег, подсчитывая выручку и строя планы на текущий год. В связи с этим очень порадовали результаты компании Jet Transfer - на начало 2013 года подписано 28 договоров о поставке самолетов Cessna Aircraft и 9 договоров о поставке вертолетов Bell Helicopter.



Рынок восстановленных самолетов растет

Двухмоторный поршневого самолет Cessna 421C превратится в турбовинтовой Excalibur 421. А за ним настанет очередь старых Gulfstream'ов

стр. 15



ОНАДА подводит итоги 2012 года

В начале нового 2013 года ОНАДА подводит итоги года прошедшего, и можно смело утверждать, что 2012 был самым насыщенным периодом за всю историю Ассоциации

стр. 17



Jet Transfer – ударный год

Сегодня с читателями BizavWeek итогами работы в 2012 году и планами на текущий 2013 год поделится Генеральный директор компании Jet Transfer Александр Евдокимов

стр. 19



Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации.

За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: -58,5%; Индекс спроса в Европе: -67,9%

стр. 21



ДОСТУПЕН ДЛЯ ПОЛЕТОВ

Gulfstream G280

Нигерия вводит мораторий на импорт бизнес-джетов и частных вертолетов

Еще неделю назад мировые авиационные СМИ писали об успехах бизнес-авиации в Нигерии, но уже вчера новость, пришедшая из стана Министерства авиации Нигерии (Ministry of Aviation), повергла в шок многих в стране. Согласно официальной информации ведомства, с марта текущего года вводится мораторий на импорт всех бизнес-джетов и частных вертолетов на неопределенный срок. Основной причиной столь радикальных мер называется «несбалансированная политика государства в области налогообложения при ввозе в страну частных самолетов и вертолетов», - говорится в официальном сообщении Министерства. При этом данное решение не касается пассажирских и грузовых авиакомпаний, а также воздушных судов, приобретаемых в государственных интересах.

В Министерстве эти меры называют временными, однако источники близкие к теме говорят о том, что этот процесс может затянуться на несколько лет, аргументируя свое мнение бюрократией, особенно в вопросах, связанных с ключевыми источниками пополнения государственной казны (помимо налогов на природные ресурсы и т.д.). В настоящее время Министерство авиации Нигерии проводит ряд консультаций по этому вопросу с Федеральным Правительством (Federal Government) и в течение четырех месяцев должно представить на рассмотрение новый проект закона о ввозе в страну частных самолетов и вертолетов. Также некоторое время займет процесс ратификации нового закона.

Однако сейчас этот мораторий существенно ударит по нигерийским заказчикам. Многие из них наверняка потеряют неподлежащие возврату авансовые платежи, перечисленные производителям. И первая реакция будущих покупателей – достаточно прогнозируема. Сейчас большая часть агентов по продажам, представляющих интересы клиентов, в спешном порядке пытаются регистрировать самолеты либо в офшорах, либо в соседних странах.

Единственные, кто выиграет от затягивания решения этого вопроса – зарубежные компании, которые за последний год существенно усилили позиции в стране. Многие нигерийские авиационные эксперты напрямую связывают возникшую ситуацию с экспансией на нигерийский рынок крупных операторов, называя сложившуюся ситуацию сговором на самом высоком уровне.





PULKOVO-3

center for business aviation









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

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

Million Air Dallas готовится к эксплуатации первого G650

На ежегодной конференции NBAA Schedulers & Dispatchers представители американского оператора Million Air Dallas рассказали журналистам о подготовке к эксплуатации первого из двух заказанных самолетов Gulfstream G650. Оператор планирует получить первый бизнес-джет в конце марта, а ввести в эксплуатацию в апреле 2013 года. Вторая машина будет поставлена Million Air Dallas предварительно в мае-июне. Новый самолет будет базироваться в новом бизнес-терминале компании, который был открыт в прошлом месяце в аэропорту Адиссона (Даллас).

Million Air Dallas потратила \$ 4.5. млн. на строительство комплекса, включающего пассажирский терминал, ангары (восемь ангаров для бизнес-джетов различных типов) и собственную топливозаправочную службу. Существенно увеличилось и количество парковочных мест для самолетов. В пассажирском терминале предусмотрен 25-местный конференц-зал, VIP-зал, офисные помещения и лаундж-зона.

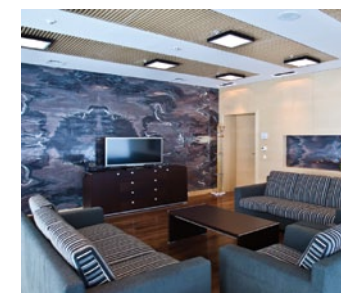
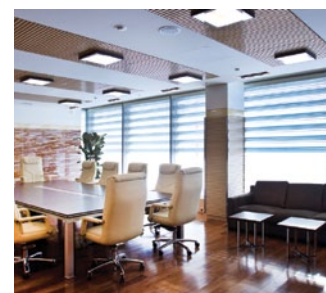
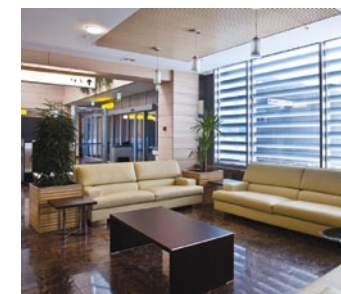
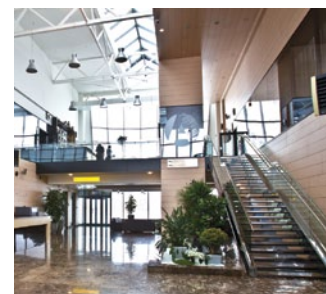
Всего в аэропорту Million Air Dallas базируется 14 самолетов, пять из которых широкофюзеляжные.

Первоначально Million Air Dallas планирует эксплуатировать флагманы исключительно внутри США, но с получением второго самолета география полетов расширится, и оператор будет предлагать как транс-американские, так и трансатлантические полеты.

Million Air Dallas, входящая в Million Air Group, работает на рынке бизнес-перевозок с 1984 года. Основные направления бизнеса: чартерные рейсы, управление воздушными судами и аэропортовая деятельность. Парк компании состоит из самолетов различных типов: Gulfstream G450, Gulfstream G IV-SP, Challenger 850/300, Cessna Sovereign/CJ3/ Ultra, Hawker 800XP, Learjet 40XR. Основной рынок компании Million Air Dallas – внутриамериканские направления, которые составляют до 70% общего трафика перевозчика.



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

Ставки взлетают в воздух

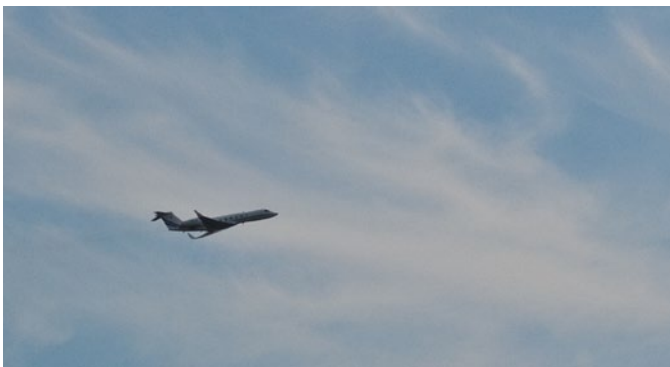
Росавиация предлагает на четверть поднять стоимость аэронавигационного обслуживания. Это не только учет инфляции, но и замещение транссибирского роялти, платежи от которого с 2013 года уже не будут поступать в бюджет Госкорпорации по организации воздушного движения. На цене билета рост сборов скажется незначительно, подсчитали в ведомстве. Но в Минтрансе столь резкую индексацию не поддерживают.

Росавиация предлагает увеличить ставки сборов за аэронавигационное обслуживание на 25,3%, сообщили в ведомстве. Это позволит в 2013 году дополнительно заработать на аэронавигации более 11,7 млрд рублей, увеличив выручку ФГУП «Госкорпорация по организации воздушного движения» до 60,579 млрд рублей. В 2014 году выручка предприятия может составить 64,893 млрд рублей, следует из материалов Росавиации.

Рост сборов учитывает среднегодовую инфляцию 2013 года (6,2%) и инфляцию за 2011 и 2012 год (13,6%). В ведомстве напомнили, что последний раз ставки индексировались в 2010 году, поэтому сейчас необходим скачкообразный рост.

Если согласовать рост ставок с 1 января 2013 года не удастся, в будущем придется поднимать их еще более резко, «что может вызвать уход с трасс пользователей воздушного пространства России», предупреждают эксперты Росавиации.

Еще одна причина увеличения сборов – замещение транссибирского роялти. Это платежи, которые взимаются за полеты иностранных авиакомпаний над территорией России. Они перечисляются «Аэрофлоту», а «Аэрофлот» значительную их часть передает государству на развитие отрасли. С 1 января 2012



года роялти отменено по новым транссибирским маршрутам (роялти за 2012 год «Аэрофлот» перечислил Росавиации, сообщил источник в авиакомпании), а с 1 января 2014 года оно исчезнет полностью. Выручка корпорации по организации воздушного движения уже в 2013 году не предусматривает поступлений от роялти, и рост ставок включает их компенсацию в размере 2 млрд рублей.

Проект, предложенный Федеральной службой по тарифам (ФСТ), по данным Ассоциации эксплуатантов воздушного транспорта (АЭВТ), предусматривает более скромный рост ставок сборов за аэронавигацию — на 10%.

В службе не конкретизировали свои предложения, но пояснили, что рассчитывают их в соответствии с правилами госрегулирования сборов за аэронавигационное обслуживание (утверждены правительством в ноябре 2011 года). «В расчетах учитываются затраты на выполнение услуг, а также необходимость выполнения мероприятий по модернизации Единой системы Организации воздушного движения (Ес ОрВД) в соответствии с Федеральной целевой программой «Модернизация Ес ОрВД (2009–2015 годы)», — отметили в ФСТ.

В АЭВТ, представляющей интересы авиаперевозчиков, уже заявили, что в принципе не видят необходимости в повышении ставок сборов, и «новые ставки повлекут значительное увеличение расходов авиакомпаний (по экспертным оценкам, порядка 2 млрд рублей), что не предусмотрено их бюджетами». Президент ассоциации Евгений Чибирев не стал прогнозировать, как изменятся тарифы на авиабилеты из-за повышения ставок. Он подчеркнул, что прежде всего речь идет о сохранении на рынке компаний, работающих на внутрироссийских линиях, которые не могут в технологической цепи производства сократить затраты. «Авиакомпании постоянно обвиняют в сверхтарифах, декларируются цели развития региональной авиации, но к чему ведет любое повышение тарифов и сборов? — пояснил глава АЭВТ. — К закапыванию в землю перевозчиков, которые и так находятся в глубоко убыточном состоянии».

Любой рост расходов сказывается на конечном потребителе – пассажире, напоминают в авиакомпаниях. Расчеты Росавиации, впрочем, говорят о том, что рост тарифов будет незначительным.

Окончательных решений о повышении ставок за аэронавигацию пока не принято, позицию на этот счет еще не сформировало Министерство транспорта. «Предложения по индексации еще проходят процедуру обсуждения внутри министерства, — сообщили в Минтрансе. — В ближайшее время они будут представлены в ФСТ». В то же время источник, близкий к ведомству, пояснил, что Минтранс на данный момент не поддерживает повышение ставок по варианту Росавиации.

Источник: Газета.RU

FL Technics Jets работает по-крупному

FL Technics Jets, провайдер технического обслуживания и ремонта воздушных судов деловой авиации, завершил работы по техническому обслуживанию самолета Hawker 800XP, принадлежащего одному из российских операторов деловой авиации.

На проведение комплексного технического обслуживания Hawker 800XP по форме C-check было затрачено в общей сложности свыше 2000 человеко-часов, что стало самым продолжительным техобслуживанием, выполненным FL Technics Jets на сегодняшний день.

Бизнес-джет Hawker 800XP российского оператора прибыл в ангар FL Technics Jets (Вильнюс, Литва) осенью 2012 года. Специалисты FL Technics Jets обеспечили капитальный ремонт шасси, включая снятие, ремонт и установку всех агрегатов, а также выполнили обслуживание двигателей по тяжелой форме. В дополнение были проведены инспекции по формам E/C/G, внеплановые проверки (Out of Phase

Inspections), проверки технического состояния конструкции планера, исправлены дефекты и устранены элементы коррозии.

По завершении работ по техническому обслуживанию самолет был отправлен на покрасочные работы в Белоруссию, где он приобретет новую ливрею. Все работы по покраске Hawker 800XP выполняются под строгим контролем со стороны специалистов FL Technics Jets.

«Мы рады, что все больше российских операторов и владельцев бизнес-джетов выбирают FL Technics Jets в качестве надежного партнера для проведения ТОиР своих самолетов. 2000-часовой C-check – это, несомненно, еще одно достижение нашей команды технических специалистов. Мы активно развиваем наши возможности и совершенствуем качество сервиса, чтобы удовлетворить любые потребности рынка деловой авиации», – говорит Дарюс Шалуга, генеральный директор FL Technics Jets.





Bell Helicopter
A Textron Company





**INDEPENDENT
REPRESENTATIVE**

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

Нарушил – отвечай

В 2012 году еще одна российская компания, работающая в сегменте бизнес-перевозок – Petroff Air, лишилась свидетельства эксплуатанта (свидетельство эксплуатанта АОН-08-06-040) за «выявленные факты нарушений правил эксплуатации ВС, правил производства полетов, угрожающих безопасности полетов».

Petroff Air работала на рынке с 2004 года, и у оператора был достаточно внушительный самолетный парк: Embraer Legacy 600/650, Gulfstream G450/550 и Boeing Business Jet BBJ1. Все бизнес-джеты находились в управлении Petroff Air.

Компании не раз предъявлялись претензии по вопросам безопасности полетов, но вопиющий случай, произошедший 3 августа 2012 года на самолете Gulfstream G550 P4-TPS при выполнении чартерного рейса по маршруту Олбия (Италия) – Корсика (Франция) (*отчет комиссии*) заставил пойти на столь радикальные меры, как лишение свидетельства эксплуатанта.

После проведения тщательного расследования инцидента, комиссия рекомендовала аннулировать свидетельство эксплуатанта компании. И не дожидаясь окончания срока действия свидетельства эксплуатанта (28.01.2013) Petroff Air «приземлили». Как стало известно BizavNews, все самолеты, находившиеся в управлении компании, принадлежали российским владельцам. В настоящее время все бизнес-джеты продолжают летать, но уже под управлением других операторов.

Пхукет остался без бизнес-джетов

Власти курортного аэропорта на острове Пхукет по-прежнему серьезно ограничивают трафик бизнес-джетов. Парадокс ситуации заключается в том, что до сих пор многие владельцы частных самолетов, прилетевших на новогодние праздники, ожидают свои бизнес-джеты в аэропорту. Такой трагичной ситуации, пожалуй, еще не было в истории деловой авиации.

В администрации аэропорта, комментируя сложившуюся ситуацию, говорят о том, что аэропорт настолько «переполнен», что даже пассажирские чартерные компании борются за слоты. Однако, как отмечают в Asian Business Aviation Association (Таиланд входит в ассоциацию), подобная картина уже давно наблюдается в аэропорту Пхукета, и местные власти не способны честно в этом признаться. «Остров Пхукет - одно из самых востребованных мест отдыха состоятельных путешественников со всего мира, и потери, которые несут представители местного рынка VVIP-туризма, весьма ощутимы. Уже сейчас мы видим существенный отток VIP-клиентов с острова, например, на Мальдивы или Ланкави, где аэропорты еще меньше, а трафик не особо отличается от нашего. Но там место для полетов бизнес-авиации находят», - комментирует тайский представитель в Asian Business Aviation Association.

Сейчас администрация аэропорта дает лишь несколько слотов в день (поздний вечер) на полеты бизнес-авиации. Но ситуация может сложиться так, что самолет в самое последнее время может быть развернут уже на подлете к аэропорту. Такие случаи все чаще фиксируются бизнес-перевозчиками. Клиенты операторов вынуждены добираться до «мест



На регулярную авиацию ограничения не распространяются

отдыха» в буквальном смысле слова на перекладных. Кому это понравится?

Международный аэропорт Пхукет базовый для многих авиакомпаний, включая национального перевозчика Thai Airways International. Из года в год авиакомпании только увеличивают пассажиропоток через аэропорт, а реконструкция, которая началась в середине прошлого года и закончится лишь через 26 месяцев, не изменит ситуацию. Согласно планам развития, места для бизнес-авиации опять не нашлось, не говоря уже о каком-либо строительстве специализированных терминалов. Местные бизнес-операторы не на шутку обеспокоены сложившейся ситуацией. И все попытки достучаться до авиационных властей Таиланда терпят фиаско. Так что, скорее всего, уже в ближайшее время увидеть бизнес-джет, садящийся в аэропорту Пхукета, может стать экзотикой. А еще пять лет назад здесь ежедневно садились до 40 бизнес-джетов в день, преимущественно из США и Европы.

Китай развивает частные перевозки

Китай намерен развивать рынок частных авиаперевозок. Об этом пишет газета «Мэйжи цзинци синьвэнь» со ссылкой на доклад Госсовета КНР.

Китайское правительство рассматривает возможность развития сегмента частных авиаперевозок. С этой целью прорабатывается возможность внесения соответствующих поправок в текущее законодательство, сообщается в докладе Госсовета КНР.

«Данный рынок имеет большой потенциал к развитию», - прокомментировал ситуацию профессор Китайского университета гражданской авиации Ли Сяоцин. «Для реализации его возможностей необходимо учесть особенности авиационной индустрии», - добавил он.

В Китае развитие сектора частных авиаперевозок сдерживается отсутствием соответствующей нормативной базы. В стране есть обладатели личных самолетов, но рост их количества сдерживается сложными юридическими процедурами и ограниченной географией полетов, отмечают наблюдатели.

«По сравнению с другими странами в Китае парк частных самолетов небольшой», - сообщил Ли Сяоцин. В 2010 году в КНР насчитывалось 900 частных судов. «Это составляет около 9% от аналогичного показателя в Бразилии», - резюмировал эксперт.

Источник: Бизнес-ТАСС

Amjet Executive отремонтировала «пожилой» Boeing MD 83VIP

Греческий оператор бизнес-авиации Amjet Executive заканчивает переоборудование и капитальный ремонт своего «нового» бизнес-джета Boeing MD 83 (бортовой номер SX-IFA), приобретенного в середине прошлого года у другой греческой компании GainJet Aviation.

Самолет 1992 года выпуска получил полностью новый интерьер, включающий отдельную каюту со смежной ванной комнатой, гостиную и конференц-холл, спальню и туалет (что крайне редко встречается на узкофюзеляжных самолетах, особенно класса MD) и салон для сопровождающих лиц. Интерьер пассажирского салона также полностью изменен. Были установлены дополнительные персональные ЖК-мониторы и беспроводной доступ в Интернет. Но самое главное – самолет получил дополнительные топливные баки, что позволяет ему летать на расстоянии до 7400 километров и при этом находиться в полете до девяти часов. Единственное, что осталось от прошлого владельца, это количество пассажиров. В четырех пассажирских зонах лайнер перевозит 40 пассажиров.

Amjet Executive в настоящее время в своем парке имеет самолеты различных типов и пассажиремкости – Falcon 50, Falcon 2000LX EASy, Falcon 900DX EASy, Falcon 900EX EASy, Falcon 7X и

Gulfstream 200. Для перевозки больших чартерных групп компания использует взятый в лизинг Airbus A319-100, рассчитанный на перевозку 48 пассажиров в бизнес-классе.

Несмотря на то, что самолет был приобретен на вторичном рынке, в компании уверены, что он будет востребован, особенно для перевозки спортивных команд, представителей шоу-бизнеса и официальных делегаций, а также глав небольших государств, у которых отсутствует собственный воздушный парк.

«2012 год показал существенный рост на рынке перевозок небольших групп до 40 человек, и наш первый Airbus A319-100 имел коммерческий успех начиная с первого рейса. Позже мы сформировали пул постоянных клиентов, и перед нами сразу же стала задача увеличения количества самолетов повышенной пассажиремкости. Именно поэтому мы приобрели Boeing MD83 в VIP-конфигурации, рассчитанный на перевозку сорока пассажиров, который приступит к коммерческим полетам в марте 2013 года», - комментируют в компании.

В России эксплуатируется один самолет семейства Boeing MD – MD 87VIP (19 пассажиров), оператором которого является московская компания Premier Avia.



Новый FBO в аэропорту Лутон

Владелец одной из самых крупных в мире сетей FBO - сервисных центров, занимающихся обслуживанием пассажиров и самолетов, компания Signature Flight Support приступает к реализации очередного проекта. В середине января 2013 года началось строительство нового FBO в лондонском аэропорту Лутон, который заменит ныне существующий терминал компании.

Новый авиационный комплекс будет состоять из пассажирского терминала площадью в 1572 кв.м. и ангара (4500 кв.м.), способного одновременно размещать два бизнес-джета типа BBJ/ACJ. Также будет построена крытая автостоянка и офисный центр, в котором будут размещаться сотрудники компании. В пассажирском терминале будет расположена зона для экипажей, а также большое количество магазинов и ресторанов. У пассажиров появится возможность беспрепятственно подъезжать на автомобиле непосредственно к самолету.

Проект строительства нового комплекса был утвержден городским советом спустя почти два года после подачи заявки. В результате согласований Signature Flight Support обязалась предоставить новые рабочие места «коренным» жителям, а за это городской совет вскоре приступит к рассмотрению очередного проекта компании по увеличению ныне занимаемой площади.

В третьем квартале 2013 года планируется завершить строительство ангара, а в четвертом квартале 2014 года – пассажирского терминала.

В настоящее время Signature Flight Support владеет собственными FBO в 27 аэропортах Европы и Африки.

Jet Aviation открывает FBO в Берлине

Швейцарский оператор Jet Aviation сообщил о начале работы в Берлине, причем сразу в двух аэропортах – Тегель и Шенефельд. В аэропорту Шенефельд компания будет иметь FBO, включающий административный офис, пассажирский терминал и лаундж для экипажей. Обслуживать же своих пассажиров будет параллельно в двух столичных аэропортах. Соответствующие соглашения о наземном обслуживании со службами аэропорта подписаны и вступили в силу.

Таким образом, Берлин становится вторым после Дюссельдорфа городом Германии, где оператор имеет собственные FBO. Решение о выходе на берлинский рынок компания приняла еще два года назад. Однако планы оператора были связаны с вводом в строй нового берлинского аэропорта Берлин-Бранденбург, где Jet Aviation планировала с нуля построить не только пассажирский терминал, но и ангарный комплекс с собственной вертолетной и автомобильной стоянкой. Однако в компании не стесняются и говорят о том, что уже многие из экспертов весьма пессимистично относятся к новой дате, озвученной берлинскими чиновниками.

Напомним, что дата открытия нового берлинского аэропорта Берлин-Бранденбург (Berlin Brandenburg International, BBI) переносится в очередной раз. Согласно заявлению компании Berliner Flughafen, которая занимается строительством и в дальнейшем будет управлять BBI, аэропорт будет открыт не раньше 2014 г. Это уже четвертый перенос сроков запуска аэропорта с момента начала его строительства.

В Шенефельде Jet Aviation столкнется с сильной конкуренцией со стороны еще одного швейцарского оператора - ExecuJet Europe, которая работает в



аэропорту уже более шести лет. В настоящее время через берлинский терминал ExecuJet Europe выполняются порядка 3000 рейсов бизнес-авиации в год. Особо стоит отметить, что технические возможности ExecuJet Berlin позволяют принимать и обслуживать самолеты класса Boeing BBJ, Airbus Corporate Jet, Boeing 767, что подчеркивает способность компании работать практически с любым типом воздушных судов, эксплуатирующихся в сегменте бизнес-авиации.

У Jet Aviation планы пока скромные. Но в будущем оператор будет делать ставку на Берлин, как на наиболее перспективный город среди других европейских столиц по росту бизнес-трафика.

Сейчас Jet Aviation имеет FBO в Цюрихе, Женеве, Берлине, Дюссельдорфе, Джидде, Медине, Дубае, Сингапуре, Бостоне, Далласе, Хьюстоне, Сент-Луисе и Тетерборо.

ABS Jets отчитался

Чешский оператор ABS Jets опубликовал результаты работы в 2012 году. Согласно данным компании, общий трафик ABS Jets увеличился на 18% по сравнению с аналогичным периодом 2011 года. Но наибольший рост зафиксирован подразделением по наземному обслуживанию воздушных судов ABS Jets Executive Handling Services – рост составил более 30% по отношению к 2011 году. Первоначально, действуя как агент по обслуживанию своего парка воздушных судов, подразделение компании по наземному обслуживанию стало настолько успешным, что менеджментом компании принято решение предложить хэндлинг и другим прибывающим в пражский аэропорт имени Вацлава Гавела (ранее Рузине) бизнес-джетам. Сейчас услуги наземного обслуживания являются основной частью бизнес-плана ABS Jets.

«В начале сентября 2012 года чешский оператор ABS Jets отпраздновал обработку 7000-го самолета в пражском аэропорту. И это еще раз подтверждает правильность выбора наших маркетологов в пользу хэндлинга, как основного сегмента бизнеса. В 2011 году компания открыла в аэропорту новый терминал деловой авиации. Его общая площадь — 6000 кв. м — позволила организовать дополнительные места для стоянок самолетов, а также создать новые залы для обслуживания пассажиров. И мы сразу же отметили, что объем хэндлинга деловых самолетов в 2010 г. увеличился на 64% по сравнению с 2009 г., в 2011–2012 гг. эта тенденция продолжилась. Также в 2012 году мы активно работали и по предоставлению услуг хэндлинга сторонним заказчикам в аэропорту Братиславы», — комментирует Ян Кралик.

Флот ABS Jets насчитывает 13 самолетов, среди которых Citation Bravo, Phenom 300, Bombardier LearJet 60XR, шесть Embraer Legacy, а также несколько самолетов Gulfstream и BBJ.

На зимовку в Прагу

Крупный провайдер услуг по наземному обслуживанию и топливообеспечению рейсов бизнес-авиации Euro Jet Intercontinental ввел в эксплуатацию новый ангар в Международном аэропорту Праги. Ангар, общей площадью в 1500 кв.м., рассчитан на долгосрочное хранение двух самолетов класса Gulfstream V или нескольких Cessna Citation. Новый ангар также включает дополнительные технические помещения и систему круглосуточного подогрева.

Euro Jet Intercontinental достаточно давно работает на чешском рынке и успел сформировать собственный пул клиентов. В аэропорту Праги компания предлагает весь спектр услуг по наземному обслуживанию, включая топливообеспечение. В компании говорят, что новый ангар будет востребован уже сразу после открытия, и в зимний период все его мощности будут заняты. По мнению представителей компании, именно отсутствие достаточного количества ангарных комплексов в Чехии в частности и в восточной Европе в целом существенно тормозит развитие инфраструктуры бизнес-перевозок. Особенно это сказывается на местных владельцах воздушных судов, которые просто вынуждены хранить бизнес-джеты в сопредельных странах, что суще-

ственно увеличивает стоимость их эксплуатации.

В дальнейшем Euro Jet Intercontinental планирует расширить площадь ангара, увеличив ее до 3500 кв.м. В настоящее время в Чехии зарегистрировано более 60 бизнес-джетов и около 120 вертолетов. Среди крупных чешских операторов стоит отметить ABS Jets, Grossmann Jet Service, Silver Air, Time Air и Silesia Air (именно они хорошо знакомы российским заказчикам). Помимо ангара, построенного Euro Jet Intercontinental, также в аэропорту Праги аналогичный объект имеет компания ABS Jets.

Это очередной проект Euro Jet Intercontinental, реализованный в Праге. Ранее компания ввела в эксплуатацию в Терминале 3 специальный сектор для экипажей и сотрудников наземных служб. В будущем компания планирует существенно увеличить свое присутствие в Чехии, считая эту страну одной из самых перспективных в Восточной Европе в плане развития бизнес-авиации.

Euro Jet Intercontinental имеет 180 представительств в 29 странах, включая Россию и Украину.



LEA получил второй Challenger 300

Британский бизнес-оператор LEA (London Executive Aviation) продолжает пополнять парк среднеразмерных бизнес-джетов. На прошлой неделе компания получила второй самолет Bombardier Challenger 300 (бортовой номер G-LEAZ), который будет базироваться в лондонском аэропорту Лутон. Таким образом, флот London Executive Aviation в настоящее время насчитывает 28 бизнес-джетов в диапазоне от легкого Cessna Citation Mustang до «трансатлантического» Dassault Falcon 900EX.

Новый самолет имеет 10-местный пассажирский салон, оснащенный современными системами развлечения на борту и беспроводным интернетом. Новый лайнер сможет летать на расстояния до 3600 километров. В компании надеются, что новый бизнес-джет будет востребован на таких направлениях, как Лондон-Москва, Лагос-Дубай (по этим направлениям в 2012 году был зафиксирован наибольший рост среди пар городов). Новый самолет заполнит нишу между самолетами Cessna Citation Excel и Embraer Legacy (LEA является крупнейшим эксплуатантом данного типа в Европе).

Управляющий директор LEA Джордж Галанополос (George Galanopoulos) говорит: «Одна из тенденций рецессии, которая первоначально застала нас врасплох, состояла в том, что наши большие бизнес-джеты продолжали летать, в то время как средние и легкие самолеты были менее востребованы. Фактические шаблоны использования чартерных рейсов в настоящее время существенно изменились и показывают, что в 2012 году на рынке деловой авиации наблюдается заказчики из числа состоятельных лиц и государственных заказчиков, в то время как другим категориям клиентов еще предстоит возвращение на этот рынок в более-менее значительном количестве».

Gama Aviation будет летать в Шамбери в любую погоду

Шамбери (Chambery-Savoie Airport) - относительно новый для европейских туристов аэропорт, удачно расположенный по отношению ко многим горнолыжным курортам Франции. Шамбери является наиболее оптимальным местом прибытия для горнолыжников, выбирающих французские Альпы. В частности, время трансфера от аэропорта до самых популярных горнолыжных курортов Франции ощутимо меньше, чем от Гренобля и Лиона. Так, например, расстояние от Шамбери до Мерибеля составляет 89 км (от а/п Лиона - 176 км), до Межева - 84 км (по сравнению со 170 км от Лиона). Более того, как наименее загруженный из этой тройки, аэропорт Шамбери предлагает бизнес-операторам наиболее льготные условия по обслуживанию самолетов - лучшие цены и наиболее удобное расписание вылетов и прилетов. Однако, как это часто бывает, именно погода вносит свои коррективы в планы туристов.

Британский оператор бизнес-авиации Gama Aviation на прошлой неделе получил одобрение авиационных властей Франции (the Directorate General for Civil Aviation in France) на выполнение полетов в сложных метеословиях. Первоначально были подготовлены экипажи самолетов Falcon 2000 и Challenger 604, но в будущем компания планирует задействовать и другие типы воздушных судов из своего европейского парка - Learjet 45, Learjet 60XR, Hawker 800/1000.

«Шамбери уже давно сыскал славу одного из самых любимых нашими клиентами горнолыжных курортов во Франции. Почему наш выбор пал на самолеты



Falcon 2000 и Challenger 604? Ответ прост. Наравне с оптимальной пассажироместимостью, эти бизнес-джеты могут вместить в багажное отделение достаточное количество спортивного инвентаря. Мы также надеемся, что в этом году зимний сезон немного затянется, и мы сможем удовлетворить спрос всех наших клиентов», - комментируют в Gama Aviation.

Gama Aviation входит в группу Gama Holdings Ltd, которая является крупнейшим игроком 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.

Hawker Beechcraft одаривает клиентов

Совсем немного времени остается до финальной точки в истории компании Hawker Beechcraft Corporation. Уже 31 января компания уйдет в историю, ну а «новая» Beechcraft займется производством исключительно турбовинтовых самолетов. Для поддержания бренда производитель проводит ряд маркетинговых кампаний по всему миру. Последней инициативой производителя стали бонусы при приобретении двух наиболее популярных моделей Beechcraft. Клиенты, оформившие договора на приобретение турбопропов до 28 февраля текущего года, получают дополнительные опции в комплектации самолета. Каждому клиенту будет предложено бесплатное обновление бортового оборудования с установкой комплекса авионики Rockwell Collins Pro Line Fusion.

По данным Rockwell Collins, самая новая конфигурация системы включает в себя впервые применяемые в авиации сенсорные экраны полетной информации. Как объясняют в Rockwell Collins, система Pro Line Fusion, благодаря глубокой интеграции с программным обеспечением и интуитивно понятному интерфейсу, раскрывает дополнительные возможности при взаимодействии пилота и самолета. В частности, повышает возможности управления информацией, что позволяет упростить выполнение полета.

Напомним, что согласно плану после выхода из банкротства компания с новым названием Beechcraft Corp. получит финансирование в размере 525 млн. долл., включая ссуды и кредитные линии. Эти средства будут использованы для выплат кредиторам. Как сообщалось ранее, новая компания не будет выпускать бизнес-джеты, а сфокусируется на производстве турбовинтовых, поршневых и военных учебно-тренировочных самолетов.

Falco создала «высокогорную» версию RJ85

Falko Regional Aircraft (Falko) вышла на рынок с новой версией самолета Avro RJ85, разработанной совместно с производителем этого самолета. Новая модификация Hi Alt (High Altitude) позволяет эксплуатировать самолет в условиях высокогорья и, по мнению представителей компании, получит очередной маркетинговый плюс при продвижении самолета на рынок. Теперь «обновленный» RJ85 может выполнять взлеты и посадки на аэродромы, находящиеся на высоте до 4470 метров над уровнем моря (раньше эта цифра составляла 2670 метров).

EASA уже сертифицировала новый модифицированный самолет, однако с пометкой, что заказчик обязан получать новые лайнеры исключительно от компании Falko, так как эта компания сертифицировала технологию производства «высотной» версии. Сейчас Falko предлагает Avro RJ85 в VIP и Business Shuttles конфигурациях (в настоящее время в мире эксплуатируется более 20 самолетов в обеих конфигурациях, и компания имеет в портфеле заказов договора на 50 машин).

Комментируя выход версии Hi Alt на рынок, в компании Falko уверены, что самолет займет свою нишу, особенно в латиноамериканских странах, где количество «высотных» аэропортов наибольшее в мире. Кроме этого, в странах региона работает большое количество компаний, работающих в сфере добычи полезных ископаемых. А потребность в самолетах класса RJ оценивается в ближайшие пять лет в 90-120 машин.



Наиболее успешной в линейке самолетов RJ VIP-версии (на рынке она идет под обозначением ABJ) является модель RJ85. Длина пассажирской кабины самолета составляет 17,81 м, высота – 2,07, а ширина пола – 3,24 м. Таким образом, по компоновочным характеристикам этот самолет может занять промежуточную нишу между бизнес-лайнерами и большими бизнес-джетами: он заметно меньше, чем BBJ или ACJ, но больше, чем Challenger 850 или Falcon 900.

Предлагая конверсию, компания делает упор на способность RJ85 выполнять заход на посадку с углом наклона глиссады до 6,5 град. на ВПП ограниченных размеров и его автономность, обеспечиваемую наличием трапа на борту и возможностью запуска двигателя от аккумуляторов, что важно на аэродромах с плохой инфраструктурой.

Embraer займется вертолетами

Компании Embraer SA и AgustaWestland объявили о подписании Меморандума о взаимопонимании, который предполагает создание совместного предприятия по производству вертолетов AgustaWestland в Бразилии. На будущем заводе предполагается сборка как гражданских, так и военных моделей, предназначенных для реализации на рынке Бразилии и Латинской Америки.

«Это важный шаг для Embraer, поскольку таким образом мы продолжаем расширять свой бизнес», - говорит Фредерико Флери Курадо, президент и исполнительный директор Embraer. «Мы уверены, что объединив навыки и знания Embraer и AgustaWestland смогут дать клиентам региона дополнительные преимущества».

Бруно Спаньолини, исполнительный директор AgustaWestland продолжил: «Мы рады, что подписали с Embraer этот Меморандум о взаимопонимании, и теперь с нетерпением ждем начала работы по созданию совместного предприятия в Бразилии. Бразилия является важным рынком для AgustaWestland, и мы считаем, что промышленное присутствие в этой стране поможет нам в дальнейшем росте нашего бизнеса на одном из самых быстрорастущих рынков в мире».

Предварительные исследования Embraer и AgustaWestland показали большой потенциал рынка для средних двухдвигательных вертолетов, которые особенно популярны в перевозках на морские месторождения нефти и газа. Другие ключевые секторы рынка, такие как VIP-перевозки и военные заказы, также показывают многообещающий потенциал. Партнеры планируют создание совместного предприятия в течение нескольких месяцев после того, как будет достигнуто окончательное соглашение, и соответствующие разрешения будут получены.

Первый EC135 P2+ поставлен в Beijing Capital Helicopter

Китайский вертолетный оператор Beijing Capital Helicopter 15 января 2013 года получил первый вертолет Eurocopter 135 P2+, который присоединится к парку компании, состоящему из пяти вертолетов AS350 B3 Squirrels. Как рассказали в компании, новый вертолет будет задействован в перевозках туристов и операциях по оказанию экстренной медицинской эвакуации. Новый вертолет стал четырнадцатым Eurocopter 135 P2+ который эксплуатируется в Китае. Коммерческая эксплуатация вертолета начнется в конце января.

На церемонии передачи нового воздушного судна представители Eurocopter отметили, что сегмент авиации общего назначения в Китае быстро развивается, и параллельно растет спрос на легкие вертолеты, который наблюдается на протяжении нескольких лет. «Мы создали в Китае сеть комплексной поддержки для удовлетворения потребностей наших текущих и будущих клиентов и ожидаем, что спрос на нашу продукцию будет расти и в будущем», - комментируют в Eurocopter.

Вертолет EC135 выпускается в двух модификациях

– P2 и T2 – с разными двигателями: Pratt & Whitney (P2) и Turbomeca (T2).

EC135 — пример удачного сотрудничества французских и немецких авиастроителей, которые дополнили надежный немецкий вертолет BO105 хвостовым винтом типа Fenestron, разработанным французскими инженерами.

В конструкции вертолета используется большое количество композитных элементов, что позволило снизить его вес и решить проблемы с коррозией металлических элементов. Благодаря этому производителю удалось добиться снижения эксплуатационных расходов на 20 % по сравнению с BO105 при более высоких технических характеристиках.

EC135 T2/P2 оснащен цифровой системой контроля двигателей FADEC и передовой авионикой. Вертолет идеально подходит для эксплуатации в суровых российских условиях при низких минусовых температурах. Система забора воздуха для двигателя сконструирована таким образом, что даже в самые сильные морозы воздух в двигатели попадает прогретым.



Gulfstream выполнил план 2012 года

23 января 2013 г. корпорация General Dynamics отчиталась за четвертый квартал и за весь 2012 год. В авиационное подразделение корпорации входят производитель бизнес-джетов Gulfstream Aerospace и провайдер услуг деловой авиации Jet Aviation.

General Dynamics сообщает, что в четвертом квартале 2012 года общая выручка корпорации составила \$ 8,078 млрд., тогда как годом ранее ее уровень был на 11,7% больше - \$ 9,147 млрд. Операционная прибыль за этот период снизилась по сравнению с четвертым кварталом 2011 на 300,2% и показала отрицательный уровень в \$1,902 млрд. (годом ранее этот параметр составлял \$ 950 млн.). Чистая прибыль в последнем квартале 2012 года также снизилась на впечатляющие 453,2% до убытка в \$ 2,13 млрд. или \$ 6,07 на одну акцию, по сравнению с прибылью в \$ 603 млн., или \$ 1,69 на акцию за тот же период 2011 года.

Такие разочаровывающие показатели связаны со списаниями в информационном подразделении General Dynamics и сокращением военных заказов, поступающих от министерства обороны США. На годовые результаты работы корпорации последний квартал оказал крайне негативное влияние. И если доход компании не сильно изменился по сравнению с 2011 годом: в прошлом году было заработано \$ 31,5 млрд., а в предыдущем 2011 - \$ 32,68 или на 3,6% больше, то показатели прибыльности разочаровали инвесторов. Операционная прибыль за весь 2012 год составила \$ 833 млн. по сравнению с \$ 3,7 млрд. годом ранее (-78,2%), а чистая прибыль ушла в минус на \$ 332 млн. (в 2011 году чистая прибыль равнялась \$ 2,5 млрд.). В результате был получен убыток \$ 0,94 на одну акцию.

По результатам работы в четвертом квартале 2012 года авиационный сегмент корпорации, в который входят Gulfstream Aerospace и Jet Aviation, получил выручку в размере \$ 1,861 млрд., что на \$ 4 млн. (+0,2%) больше, чем в четвертом квартале 2011 г. (\$ 1,857 млрд.). За весь 2012 год авиационные активы принесли General Dynamics доход в размере \$ 6,912 млрд., что на \$ 914 млн. или на 15,2% больше, чем за весь 2011 год.

Операционная прибыль авиационного подразделения корпорации в четвертом квартале 2012, по сравнению с 2011 г., упала на \$ 4 млн. и составила \$ 69 млн. (-5,5%), а по итогам 2012 года составила \$ 858 млн., что на \$ 129 млн. больше (+17,7%), чем годом ранее. Рентабельность подразделения в четвертом квартале составила 3,7% (в четвертом квартале 2011 года этот параметр равнялся 3,9%), а с начала года - 12,4% (в 2011 году - 12,2%).

На конец 2012 года общий объем портфеля заказов авиационного подразделения General Dynamics составил \$ 15,667 млрд. Этот показатель немного меньше, чем в конце третьего квартала 2012 (\$ 16,042 млрд.), и на \$ 2,24 млрд. меньше, чем годом ранее (\$ 17,907 млрд.).

По словам нового председателя и генерального директора GD Феба Новаковича (Phebe Novakovic), новый флагман Gulfstream, ультрадальний G650, пользуется хорошим спросом у компаний, входящих в Fortune 500. Однако после первых поставок темп передачи G650 клиентам немного замедлился. Это связано с необходимостью доработок серийных самолетов в соответствии с условиями финальной сертификации самолета.

В 2013 году Gulfstream планирует поставить 139 «зеленых» самолетов, причем на крупноразмерные бизнес-джеты будет приходиться почти 80% поставок. 113 самолетов моделей G450, G550 и G650 планируется передать заказчикам в этом году, а на среднеразмерные бизнес-джеты - G150 и G280 - придется оставшиеся 26 поставок.

Осенью 2012 года тогдашний глава General Dynamics Джей Джонсон прогнозировал поставку в 2012 году до 124 «зеленых» самолетов. И компании почти удалось выполнить этот план.

Производство самолетов Gulfstream в четвертом квартале и за весь 2012 г.

	Четвертый квартал		Двенадцать месяцев	
	2011	2012	2011	2012
“Зеленые” поставки				
Большие самолеты	30	26	90	104
Средние самолеты	5	7	17	17
ВСЕГО	35	33	107	121
Оборудованные самолеты				
Большие самолеты	20	31	78	83
Средние самолеты	7	6	21	11
ВСЕГО	27	37	99	94
Поддержанные самолеты	1	3	5	4

Bell опять лучше Cessna

Компания Textron Inc. 23 января 2013 года отчиталась за четвертый квартал и весь 2012 год. В состав корпорации входят компании Cessna Aircraft и Bell Helicopter. Как сообщает в отчете Textron, в четвертом квартале 2012 прибыль на одну акцию составила \$ 0,5, по сравнению с убытком в \$ 0,06 в том же периоде 2011 года. Общая выручка компании в четвертом квартале составила \$ 3,4 млрд. - на 3,3% больше по сравнению с последним кварталом 2011 года.

По итогам 2012 года Textron заработала \$ 12,237 млрд. (в 2011 году - \$ 11,275 млрд.), а чистая прибыль корпорации составила \$ 589 млн., по сравнению с чистой прибылью в 2011 году на уровне \$ 242 млн. В результате прибыль на одну акцию составила в 2012 году \$ 1,97 (в 2011 - \$ 0,79), что соответствует прогнозам компании.

«Рост в четвертом квартале стал возможен благодаря сильным результатам работы Bell и Textron Systems. Однако в автомобильном и сегменте бизнес-джетов дела шли не так хорошо», - сказал председатель и главный исполнительный директор Textron Скотт Доннелли.

Также Доннелли сообщил, что в 2013 году ожидается рост выручки Cessna при небольшом увеличении поставок самолетов, при более высокой доле дохода от бизнес-джетов и спроса на вторичном рынке, а также скромный рост в Bell, где будет наблюдаться рост продаж коммерческих вертолетов.

Cessna Aircraft

По сравнению с четвертым кварталом 2011 года выручка Cessna сократилась на \$ 110 млн. до \$ 901 млн. Однако по итогам 2012 года производитель все-таки



увеличил объем продаж по сравнению с предыдущим годом.

Сокращение выручки в последней четверти 2012 года связано с уменьшением поставок бизнес-джетов - в четвертом квартале 2012 года поставлено 53 самолета Citation, в то время как за тот же период 2011 года - 67 самолетов. Всего по итогам 2012 года компания поставила 181 бизнес-джет, что всего на 2 меньше чем в 2011 году.

Прибыль производителя самолетов составила \$ 23 млн. и снизилась по сравнению с результатом того же периода годом ранее на \$ 37 млн.

На конец четвертого квартала 2012 г. Cessna имела портфель заказов объемом в \$ 1,1 млрд., что на \$ 267 млн. меньше уровня в конце третьего квартала 2012 года.

Bell Helicopter

Доходы Bell в четвертом квартале 2012 увеличились на \$ 139 млн. по сравнению с тем же периодом предыдущего года. За этот период вертолетостроитель поставил 65 гражданских машин, 9 конвертопланов V-22 и 6 H-1 (в четвертом квартале 2011 года компания поставила 62 гражданских вертолета, 7 V-22 и 6 H-1). Всего в 2012 году Bell поставил 188 гражданских вертолетов, что значительно больше, чем в 2011 году - 125 машин.

За счет более высоких объемов продаж прибыль Bell увеличилась по сравнению с прошлым годом на \$ 10 млн.

Объем портфеля заказов Bell на конец третьего квартала составил \$ 7,5 млрд., что на \$ 1,2 млн. больше уровня в третьем квартале 2012 года.

	4 кв. 2012	4 кв. 2011	2012 год	2011 год
Доходы, \$ млн.				
Cessna	901	1 011	3 111	2 990
Bell	1 149	1 010	4 274	3 525
Прибыль, \$ млн.				
Cessna	23	60	82	60
Bell	177	167	639	521

Рынок восстановленных самолетов растет

Сложное время предполагает применение нестандартных решений во всех областях промышленного производства, в том числе и в авиации. Производители самолетов авиации общего назначения, особенно в ее малоразмерном сегменте, довольно сильно пострадали во время кризиса. Да и сейчас этот сегмент еще не полностью восстановился. Однако спрос здесь есть и, несмотря на снижение платежеспособности потенциальных владельцев, он по законам рынка должен удовлетворяться. Первой это почувствовала компания Nextant, которая предложила клиентам восстановленные Hawker 400. Почти сразу же оригинальный производитель, Hawker Beechcraft, запустил аналогичный проект и в дополнение к нему еще модернизированный Hawker 800XP.

Успех этих самолетов вызвал всплеск интереса к подобным проектам у других участников рынка. И вот на днях вышла на этот рынок еще одна компания, **The Aviation Alliance**, которая займется восстановлением популярных в прошлом самолетов. А ее директором стал бывший руководитель Cessna Джек Пелтон. Ветеран бизнес-авиации приложит силы к сегменту винтовых самолетов – в качестве базы выбран двухмоторный поршневого самолет Cessna 421C. Новый самолет получит имя Excalibur 421 Turbo Prop Conversion (Excalibur - легендарный меч короля Ар-



тура, которому часто приписываются мистические и волшебные свойства), и изменения будут включать замену двигателей на турбовинтовые Pratt & Whitney PT6A -135A, установку авионики Garmin G600 и модернизацию интерьера. Кроме этого самолет получит аэродинамические усовершенствования в виде вертикальных законцовок крыльев, вихревых генераторов и хвостового гребня. Также у Excalibur 421 будут новые шины, тормоза, антиобледенительная, гидравлическая и электрическая системы. Предварительная оценка летных характеристик предполагает максимальную скорость самолета в 327 узлов (376 миль/ч, 605 км/ч) и дальность в 1420 морских миль (оригинальный Cessna 421C развивал скорость 256 узлов и имел дальность около 1480 миль). Стоимость Excalibur 421, включая планер, со-

ставит \$ 2,5 млн. Самолет будет иметь гарантию как новый самолет.

Прототип Excalibur 421 уже сейчас летает, а демонстрационный экземпляр будет готов к лету 2013 года. Компания планирует получить сертификат FAA и начать поставки самолета к концу этого года. Кроме того, в разработке находится подобная программа для Cessna 414.

Однако наравне с винтовыми самолетами компания планирует заняться и бизнес-джетам. Как сообщил изданию AIN директор The Aviation Alliance по административной части и маркетингу Джефф Миллер, компания планирует в апреле начать программу обновления бизнес-джетов Gulfstream GII/PIV/III/IV (по версии компании GIII/GIV Fanstream Trans-Oceanic Conversion). По его словам, стоимость восстановленных Gulfstream, включая планер, будет составлять примерно \$ 18,5 млн. Первый полет прототипа этой программы запланирован на конец этого года, а получение сертификата намечено на конец 2014 года.

The Aviation Alliance учредили компании Aircraft Technical Service/Ventura Aerospace, Capital Aviation, Oklahoma Jet Center и Clay Lacy Aviation.



Rizon Jet в 2012 году: итоги и проблемы

Руководитель катарской компании Rizon Jet Хасан аль-Мосави на пресс-конференции, посвященной итогам работы компании в 2012 году, рассказал журналистам о проблемах, с которыми Rizon Jet столкнулась в конце 2012 года. Основным препятствием в работе оператора стали взаимоотношения компании и авиационных властей Катара (Qatar Civil Aviation Authority).

Rizon Jet, входящий в Ghanim Bin Saad Al Saad Group, имеет собственные авиационные комплексы на Ближнем Востоке (Объединенные Арабские Эмираты, Катар) и в Европе (Великобритания). Компания специализируется на предоставлении практически всех услуг в сфере бизнес-авиации – чартерные рейсы, техническое обслуживание самолетов, управление FBO и VIP-терминалами, менеджмент самолетов, продажа и консалтинг. По мнению главы компании, инвесторы потратили достаточное количество средств, и результаты этих инвестиций видны невооруженным глазом. «Все, что мы видим сейчас – результат нашей грамотной и сбалансированной политики, но когда компания, работающая в интересах собственной страны, сталкивается с проблемами, которые негативно влияют на работу оператора, единственным выходом из сложившейся ситуации мы считаем донести нашу точку зрения через представителей СМИ», – обратился к журналистам в начале пресс-конференции г-н Хасан аль-Мосави.

Суть конфликта, побудившая компанию к столь неординарным действиям, сводится к следующему. В марте 2012 года в Дохе в присутствии высокопоставленных чиновников Катара был открыт суперсовременный FBO Rizon Jet, который по замыслу владельцев должен был стать самым функциональным в регионе. Однако уже через семь дней после



ввода в эксплуатацию в адрес Rizon Jet было направлено письмо, в соответствии с которым Rizon Jet не имеет право заниматься наземным и техническим обслуживанием в собственном терминале. Абсурдность ситуации заключалась еще и в том, что права на данный вид услуг получил ближайший конкурент оператора – Qatar Executive, входящий в Qatar Airways Group.

Компания, которая только по итогам 2012 года выполнила 1039 рейсов из Международного аэропорта Доха (всего было выполнено 1472 рейса) в 91 аэропорт мира, практически лишилась своей основной базы. На все законные возмущения Rizon Jet авиационные власти Катара отреагировали быстро, но довольно необычно. Была создана специальная комиссия из пяти членов по спорному вопросу, однако трое из них были представителями Qatar Executive, что естественно повлияло на решение. Изначально Rizon Jet предоставила комиссии все свидетельства и сертификаты, на основании которых работает компания (по просьбе членов комиссии), а также попыталась доказывать, что Rizon Jet работает в соответствии с существующими авиационными законами и правилами Катара. Однако эти доказательства оказались, по мнению комиссии, недостаточными

для вынесения решения. Компания так и не получила ответ на вопрос «почему?».

В итоге, Rizon Jet пришлось срочно задействовать свои технические службы в Шардже, где компания получила одобрение на проведение необходимых работ в течение суток. В настоящее время конфликт далек от разрешения. Руководители Rizon Jet сейчас ищут различные варианты выхода из непростой ситуации – от обращений в государственные органы Катара и МЕЕВА, до поиска партнеров в сопредельных странах для налаживания технического обслуживания собственных самолетов.

«Мы сторонники здоровой и честной конкуренции, мы за эффективный и безопасный бизнес, мы компания мирового класса. Мы готовы работать с любыми партнерами и в любых сегментах, от кейтеринга до менеджмента воздушных судов. Мы уважаем наших коллег, но государственное лоббирование интересов одной компании (Qatar Airways Group) ставит крест на развитии национальной бизнес-авиации. Пример, который мы подаем нашим потенциальным инвесторам, заставит их еще раз взвесить все «за» и «против» при принятии решения в пользу реализации столь дорогих проектов. Мы не скрываем, что рассчитывали значительную часть инвестиций направить на услуги по наземному и техническому обслуживанию. Ведь 50% нашего дохода планировалось получать именно из этого сегмента. Теперь же нам, скорее всего, предстоит пересматривать отношения с нашими финансовыми партнерами. И, конечно же, мы не можем тягаться с многомиллиардной национальной компанией Qatar Airways Group. Мы призываем все заинтересованные стороны найти компромисс, хотя бы для того, чтобы сохранить национальное лицо на мировом рынке бизнес-авиации», – резюмирует г-н Хасан аль-Мосави.

ОНАДА подводит итоги 2012 года

В начале нового 2013 года Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации подводит итоги года прошедшего, и можно смело утверждать, что 2012 был для ОНАДА самым насыщенным периодом за всю историю Ассоциации.

В первую очередь, это изменения в самой ОНАДА. После долгих обсуждений на Общем собрании ОНАДА 17 марта 2012 было принято решение о внесении изменений в Устав Ассоциации. Новый Устав предусматривает две категории членства в Ассоциации – действительные члены и ассоциированные, что является общепринятой практикой. Одновременно Собранием было принято решение, что большинство в Правлении должно быть представлено операторами деловой авиации. На собрании было выбрано и новое правление, в которое вошли Президент ОНАДА Валерий Николаевич Очиров, Александр Юрьевич Евдокимов (Джет Трансфер), Николай Николаевич Ивановский (Авиапредприятие Северсталь), Николай Анатольевич Кондратьев (Открытое небо), Вахтанг Гаезович Мамукашвили (ЦПДУ ГА «Аэротранс»), Александр Анатольевич Кулешов (Тулпар Эйр), Александр Павлович Романов (Газпром авиа), Михаил Юрьевич Титов (РусДжет), Петр Владимирович Трубаев (АК БАРС Аэро). Вице-президентом ОНАДА был выбран Евгений Юрьевич Бахтин, Исполнительным директором – Анна Андреевна Сережкина.

На состоявшемся в тот же день собрании Правления ОНАДА был выбран Председатель Правления – А.А. Кулешов.

Также положительным итогом прошлого года можно считать то, что значительно выросло представительство российских и зарубежных компаний в Ассоциации. Общее число членов ОНАДА, действи-



Е.Ю. Бахтин; Вице-президент ОНАДА; А.А. Сережкина, Исполнительный директор ОНАДА; В.Н. Очиров, Президент ОНАДА; А.А. Кулешов, Председатель Правления

тельных и ассоциированных, на конец года составило 76 организаций, занятых в сфере бизнес-авиации. Еще 4 заявления были получены в конце 2012 года. Членами ОНАДА являются представители всех сегментов отрасли деловой авиации, и можно предположить, что рост Ассоциации отражает активность всего рынка.

В 2012 году был открыт новый сайт Ассоциации www.rubaa.ru. На новом сайте представлены логотипы и информация обо всех членах ОНАДА, и специально для них появилась возможность публиковать новости компаний в специальном разделе на главной странице. Сайт теперь доступен на русском и английском языках, что стало необходимостью,

связанной с активностью ОНАДА на международном уровне.

Так, Председатель правления А.Кулешов и Исполнительный директор ОНАДА А.Сережкина приняли участие в заседании Правления Международного совета деловой авиации ИВАС, которое состоялось в мае 2012 года в Женеве, сразу после выставки EBACE 2012. В деловую программу самой выставки был включен круглый стол «Южная и Восточная Европа: возможности и барьеры», где выступил член Правления ОНАДА М.Титов с презентацией о рынке деловой авиации.

продолжение ►

вой авиации в России, подготовленной совместно с ЦПДУ ГА Аэротранс.

В декабре 2012 Анна Серезкина посетила выставку MEBA в Дубай, где прошли встречи с IBAC, MEBA, AfBAA, членами ОНАДА, а также конференцию MEVAC 2012, где обсуждались вопросы развития отрасли на Ближнем Востоке.

Серьезная программа была реализована и силами самой ОНАДА. В течение 2012 года силами Ассоциации было проведено несколько масштабных мероприятий.

7 сентября состоялась конференция «Развитие деловой авиации в южных регионах России», организованная ОНАДА в рамках IX Международной выставки и научной конференции ГИДРОАВИАСАЛОН – 2012. Конференция стала очередным региональным мероприятием, направленным на популяризацию бизнес-авиации. Мероприятие было посвящено вопросам развития деловой авиации в регионе, тенденциям отрасли, развитию инфраструктуры, обслуживанию ВС и другим вопросам.

27 сентября в рамках седьмой международной выставки JetExpo 2012, которая проходила на территории «Внуково-3» при поддержке ОНАДА, Ассоциация провела сразу три встречи. Первая из них, круглый стол «Масс-медиа и бизнес-авиация», организованный совместно с АТО, собрал представителей компаний и СМИ, дающих информацию о деловой авиации, включая ведущие отраслевые издания. Модератором круглого стола выступил А.Комаров, Генеральный директор АТО Events.

Сразу после открытия выставки ОНАДА пригласи-



Фабио Гамба, директор ЕВАА, на Балтийском Форуме

ла всех членов Ассоциации и тех, кому интересна ее деятельность, на открытую встречу, где перед аудиторией выступили и ответили на вопросы Президент ОНАДА В.Н.Очиров, Вице-президент ОНАДА Е.Ю.Бахтин и Председатель Правления А.А.Кулешов. Ведущей открытой встречи выступила Исполнительный директор ОНАДА А.А.Серезкина.

А в завершение дня А.Серезкина выступила модератором еще одного круглого стола, посвященного вопросам сервиса в бизнес-авиации. Обсуждались вопросы подготовки персонала, поставки питания, ухода за интерьером самолетов. Встреча вызвала большой интерес, тем более, что она стала первым мероприятием, посвященным таким вопросам. Было принято решение в 2013 году продолжить тему и пригласить к участию еще и хендлинговые компании.

Через месяц, 25 и 26 октября, ОНАДА встречала гостей в Латвии, в г. Рига, где прошел «I Балтийский форум деловой авиации». Форум стал не первым международным, но первым зарубежным мероприятием ассоциации, и прошел очень успешно. Форум включал в себя конференцию, специальное вечер-

нее мероприятие и посещение Международного аэропорта Рига. Основными темами форума стали присоединение России к Кейптаунской конвенции и вступление России в ВТО, развитие деловой авиации в балтийском регионе, включая объекты инфраструктуры, вопросы страхования, безопасности, применение и развитие добровольного стандарта IS-BAO, подготовка кадров для деловой авиации. В рамках форума было подписано соглашение о сотрудничестве между МГТУ ГА и латвийским Институтом транспорта и связи.

Важно отметить, что форум прошел при поддержке Международного совета деловой авиации IBAC и Европейской ассоциации деловой авиации ЕВАА и стал признанным международным событием.

Ассоциацией запланирован ряд важных для деловой авиации России мероприятий на 2013 год. Среди них: круглый стол по вопросам развития санитарной авиации в России, форумы деловой авиации в Казани и Уфе, II Балтийский форум деловой авиации, мероприятия в рамках JetExpo 2013.

«Мы провели успешный год в ОНАДА», - считает Исполнительный директор Ассоциации Анна Серезкина. «Рост числа членов организации показывает интерес и доверие к тому, что мы делаем, а также необходимость дальнейшей активной работы. Опрос, который мы проводили в конце года, и результаты которого будут опубликованы у нас на сайте, показал, что организованные нами встречи были интересны отрасли, и что наше сообщество хорошо оценило работу органов ОНАДА, как Правления, так и исполнительной дирекции. Надеюсь, что в 2013 году мы сможем поддержать и даже повысить наш уровень».

Jet Transfer – ударный год

Январь – традиционный период подведения итогов работы в ушедшем году. В 2012 году отечественный рынок деловой авиации вел себя достаточно прогнозируемо: небольшой рост при слабо текущей динамике. Но ряд компаний все же показали достаточно сильный рост. Сегодня с читателями BizavWeek итогами работы в 2012 году и планами на текущий 2013 год поделится Генеральный директор компании Jet Transfer Александр Евдокимов.



Jet Transfer “укомплектовывает” отечественные региональные компании современными Grand Caravan

Александр, вначале, пользуясь случаем, позвольте поздравить Jet Transfer с достаточно успешным завершением 2012 года и пожелать реализации намеченных проектов в наступившем году.

Jet Transfer – компания многопрофильная. Какой из сегментов показал наибольший рост?

Компания динамично развивалась в 2012 году во всех направлениях своей деятельности. В сегменте продажи чартерных рейсов нет особых изменений или отрицательных отклонений, так как этот сегмент достаточно устоявшийся. Что касается продаж авиационной техники, то в качестве официальных представителей вертолетов Bell Helicopter и самолетов Cessna Aircraft на отечественном рынке мы сделали большие шаги вперед, и этот сегмент показал наибольший рост в 2012 году.

Основные итоги работы в 2012 году? Сколько самолетов и вертолетов поставила компания заказчикам. Какой портфель заказов был сформирован за минувший год?

На конец 2012 года и начало 2013 года подписано 28 договоров о поставке самолетов Cessna Aircraft и 9 договоров о поставке вертолетов Bell Helicopter.

Два последних года показали востребованность турбовинтового Grand Caravan не только в России, но и во многих странах на постсоветском пространстве. А не планирует ли Jet Transfer попробовать свои силы в продвижении на рынки и реактивных самолетов Cessna линейки Citation?

продолжение 

Да, действительно, Cessna Grand Caravan очень востребованы как в России, так и на постсоветском пространстве. И самолеты линейки Citation пользуются не меньшей популярностью. В 2013 году мы планируем попробовать свои силы в продвижении реактивных самолетов линейки Citation на рынок.

После удачной работы с Bell Helicopter не планирует ли компания начать сотрудничество и с другими производителями вертолетной техники? За 2012 год российские заказчики получали вертолеты в достаточно большом количестве. Ощущается ли конкуренция со стороны “одноклассников”?

Конкуренция есть всегда, и это хорошо. Это говорит о том, что рынок в данной отрасли живет и развивается. Конкурентоспособность Jet Transfer, как и всегда, находится на высоком уровне. На данный момент сотрудничество с другими производителями вертолетной техники мы не планируем.

Реализуются ли какие-либо совместные проекты с российскими компаниями по развитию авиационной инфраструктуры в целом (строительство сервисных центров, вертодромов, обучение и т.д.)?

Да, проекты реализуются. Два наиболее значимых в 2012 году - это начало партнерских отношений с вертолетным центром HeliDrive, расположенном в Санкт-Петербурге, а также наши планы по строительству самого крупного хелипорта в Москве.

Про хелипорт еще рано что-либо говорить. Этот проект пока находится на самой начальной стадии. Что касается сотрудничества с компанией HeliDrive, то данный проект поможет расширить спектр услуг для



Украинские заказчики в 2012 году через Jet Transfer приобрели несколько люксовых вертолетов

клиентов Bell Helicopter на территории северо-запада страны. Сотрудничество двух компаний предполагает совместную деятельность, прежде всего, в создании сервисного центра по техническому обслуживанию и продаже вертолетов Bell, а также учебного центра.

Бизнес-чартеры – еще одно направление работы компании. Как этот год сложился для компаний этого сегмента? С помощью, каких маркетинговых механизмов Jet Transfer планирует оставаться на лидирующих позициях?

В сегменте бизнес-чартеров год сложился для компании Jet Transfer неоднозначно.

С одной стороны, стало появляться довольно большое количество новых клиентов, которые благодаря тому, что финансовый кризис в России стал постепенно отступать, с большим энтузиазмом стали открывать для себя новую услугу – заказ авиачартера. Но с другой стороны в последнее время появилось большое количество так называемых «кухонных брокеров», которые, имея в своем штате одного – максимум двух человек и применяя политику демпинга, минимизируют все усилия крупных игроков рынка в данном сегменте.

В настоящий момент компания Jet Transfer предпринимает серьезные шаги, которые, с уверенностью можно сказать, и в дальнейшем позволят Jet Transfer занимать лидирующие позиции на рынке деловой авиации.

Avinode Business Intelligence Newsletter



Представляем обзор Avinode о состоянии глобального рынка бизнес-авиации.

Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой 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.

В 2013 году Avinode изменил свой еженедельный бюллетень. Во-первых, отчет выходит раз в две недели. Во-вторых, компания предоставляет аналитику по глобальному рынку, то есть в Северной Америке и в Европе. Еще одно изменение состоит в том, что в каждом отчете предоставляется расчет динамики **Индекса спроса** и **Индекса стоимости летного часа**, а также стоимость летного часа для одного сегмента бизнес-джетов: легкого, среднего или тяжелого. Это позволит более четко представлять тренды в отдельных сегментах бизнес-авиации. Также акцентировано внимание на ключевых показателях рынка, таких как общее количество вылетов за рассматриваемый период и динамика индексов.

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Ключевые показатели мирового рынка
- Индекс спроса средних бизнес-джетов в Северной Америке и в Европе
- Индекс стоимости летного часа средних бизнес-джетов в США и Европе
- Стоимость летного часа Learjet 60

Avinode в своем бюллетене выделяет следующие категории бизнес-джетов:

Light Jets

Легкие самолеты – это все бизнес-джеты в диапазоне от самолетов начального уровня до верхнего легкого класса. По конкретным моделям самолетов - это все от Eclipse/Mustang до Citation XLS+.

Midsized Jets

Средние самолеты – все бизнес-джеты, попадающие в промежуток от средних до суперсредних, то есть все от Learjet 60/Hawker 800 до Challenger 300/Citation X.

Heavy Jets

Тяжелые самолеты - от тяжелых бизнес-джетов до ультрадальних. По конкретным моделям это все, от Falcon 2000/Challenger 604 до G650/Global 6000.

Ключевые показатели рынка

Ключевые показатели рынка (Key Performance Indicators - KPI) характеризуют общее состояние глобального рынка деловой авиации. Первый показатель характеризует общее количество вылетов бизнес-джетов в Европе (ИКАО E/L) и США (ИКАО K) соответственно, по данным FAA и Евроконтроля за последние 14 дней. Этот показатель отображается в абсолютных цифрах и в виде процентов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Второй индикатор показывает динамику Индекса Спроса в Европе и США за последние 14 дней. Третий индикатор показывает динамику Индекса стоимости летного часа в Европе и США за последние 14 дней.

Avinode Key Performance Indicators: Midsized Jets

	US	Europe
Flights last 14 days	17 510	2 709
Flights, YoY change	-2.66% ↓	-11.2% ↓
Avinode Demand Index	-58.5% ↓	-67.9% ↓
Avinode Pricing Index	+0.16% →	+0.23% →

продолжение

Индекс спроса

Индекс спроса Avinode показывает среднюю ежедневную стоимость всех заказанных рейсов, которые осуществляются в течение 14 дней до публикации отчета.

Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR. Индекс спроса рассчитывается в каждом отчете для одного сегмента бизнес-джетов.

Avinode Demand Index: Midsize jet - Europe



Avinode Demand Index: Midsize jet - US & CA



Индекс стоимости летного часа

Индекс стоимости летного часа Avinode показывает среднюю стоимость часа аренды частного самолета определенной категории и определенного рынка. При этом почасовая ставка включает среднюю доходную ставку и топливный сбор.

Индекс США и Канады рассчитан для самолетов, базирующихся в аэропортах с кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский индекс рассчитан для самолетов, базирующихся в аэропортах с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR.

Стоимость летного часа популярных самолетов

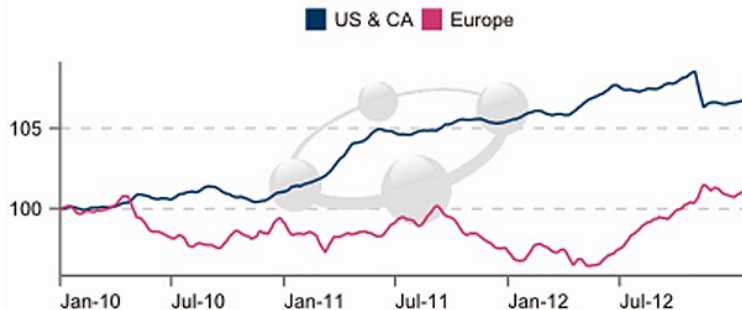
Динамика стоимости летного часа для отдельного сегмента бизнес-джетов позволяет оценить ценообразование в течение времени для трех конкретных моделей (по одному в каждом бюллетене).

В ротации будут рассматриваться следующие модели самолетов:

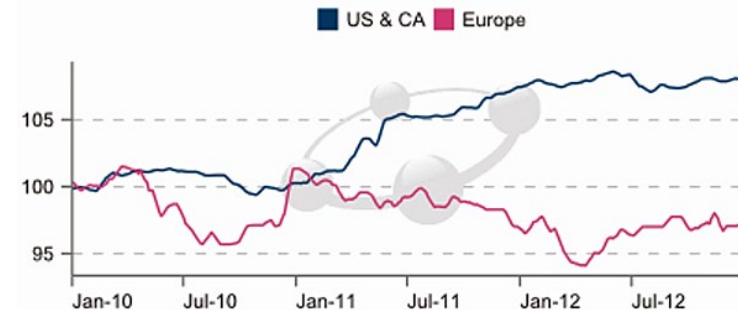
- Light - Citation Mustang
- Midsize - Learjet 60
- Heavy - Challenger 604

Эти три модели являются самыми популярными в своем классе при запросах в США и Европе.

Avinode Pricing Index: Midsize Jets



Avinode Pricing Index: Learjet 60



Region Comparison

