



BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 19 (172) 18 мая 2013 г.



Май становится для российской отрасли бизнес-авиации месяцем напряженной работы. Сразу вслед за Heli Russia последует EBACE.

В этом году российская выставка стала по-настоящему бизнес-площадкой для участников. Причем на ней были замечены представители самолетостроительных компаний, которых, по идее, вертолетная тематика должна интересовать факультативно. Однако консолидация авиационной отрасли вокруг общепризнанных принципов формирования рынка видна невооруженным глазом. И это радует.

А на следующей неделе многие уже будут в Женеве на EBACE-2013. И несмотря на, все-таки, разный уровень этих мероприятий, их роднит пристальное внимание к нашему, российскому рынку. Европейские компании с надеждой смотрят на новые рынки, ведь Европа уже не может обеспечить рост, а гарантирует только усиление конкуренции. Исходя из этого в рамках выставки выделены две сессии, которые напрямую уделяют внимание внешним регионам, причем одна посвящена именно России. С одной стороны это радует, но с другой - вызывает настороженность. Ведь, «поставив крест» на развитии собственного рынка и возложив все надежды на развивающиеся регионы, можно ненароком «обжечься». А вдруг ожидания не оправдаются? Посмотрим, что скажут корифеи бизнес-авиации...



Полеты уровня VIP

Даже когда речь идет о дорогой газотурбинной машине, на которой принято летать сзади, русский владелец зачастую сам садится в кресло пилота. Это сказывается на выборе модели

стр. 10



В тринадцатый раз

Во вторник 21 мая 2013 года в Женеве откроется тринадцатая европейская выставка деловой авиации EBACE 2013. В прошлом году выставку посетило 12750 человек, приняли участие 551 компания, было показано 62 воздушных судна

стр. 19



Cathay Pacific: авиация с бизнес уклоном

О том, как в настоящее время компания работает в luxury-сегменте, сегодня с читателями BizavWeek поделится Патрик Гарретт, Глава представительства Cathay Pacific Airways в Москве

стр. 20



Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации.

За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: +12,1%; Индекс спроса в Европе: +25,8%

стр. 22



ДОСТУПЕН ДЛЯ ПОЛЕТОВ

Gulfstream G280

Открыта регистрация на 6-й ежегодный Форум деловой авиации

Оргкомитет 6-й международной конференции «Форум деловой авиации — 2013» открыл регистрацию для участников на сайте events.ato.ru. По уже сложившейся традиции конференция пройдет в Москве, в отеле InterContinental, при официальной поддержке ОНАДА и при участии оргкомитета выставки JetExpo.

В этом году форум проводится 11 сентября, за день до открытия выставки JetExpo. Всем экспонентам выставки предоставляются льготные условия участия в Форуме деловой авиации.

В 2013 году продолжился спад на европейском рынке деловой авиации, и многими крупными игроками региона Россия воспринимается как один из островков стабильности, таящий в себе множество перспектив. Оправдаются ли их ожидания? Каких изменений ждать российской деловой авиации? Появятся ли на российском рынке новые игроки? На эти и многие другие вопросы ответят участники форума 2013 года.

Основные темы конференции:

- Перспективы развития деловой авиации в России.
- Спрос на услуги деловой авиации в России и мире.
- Совершенствование нормативной базы.
- Развитие наземной инфраструктуры и ТОиР воздушных судов ДА.
- Сочи-2014: деловая авиация в период Олимпиады.

Форум деловой авиации — крупнейшее в России и СНГ ежегодное мероприятие, ставшее традиционным местом встречи и обсуждения актуальных проблем для операторов и брокеров деловой авиации, производителей воздушных судов, аэропортов и хэндлинговых компаний, поставщиков продуктов и услуг для отрасли.

Зарегистрироваться и получить подробную информацию можно на сайте www.events.ato.ru.

Руководитель конференции — Степанов Дмитрий, e-mail: d.stepanov@ato.ru, тел.: +7 (495) 626-5329, моб. +7 (965) 118-7175



PULKOVO-3
center for business aviation

Пулкovo-3
ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

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

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

Вновь пополнение

Как стало известно BizavNews, российским клиентам компании Global Jet Concept стал доступен для чартерных рейсов очередной самолет. Это Hawker 900XP (2012 года выпуска, бортовой номер OE-GJL), который будет базироваться в аэропортах Внуково-3 и Шереметьево.

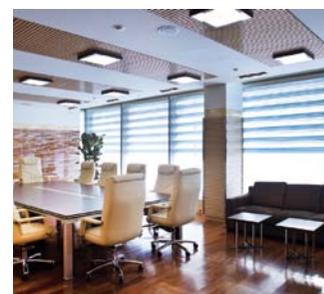
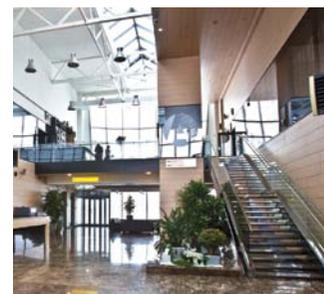
В настоящее время компания Global Jet Concept базирует свои самолеты в столичных аэропортах Внуково и Шереметьево, а при необходимости выполняет рейсы и из Остафьево. До настоящего времени «российский» воздушный флот компании состоит из самолетов Dassault Falcon 7X, Bombardier Challenger 604, Embraer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

Global Jet Concept была основана в 1999 году 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. Также 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



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

Владимир Путин будет летать

Владимир Путин будет летать в Кремль на вертолете. Об этом сообщил пресс-секретарь президента Дмитрий Песков. Вертолетная площадка готова для полетов Путина, и он воспользуется ею при первом удобном случае. Исторической архитектуре Кремля это не навредит, подчеркнул Песков.

Расположение прошлой площадки, на которую приземлялся еще Борис Ельцин, было выбрано неудачно и вредило зданиям, рассказал советник президента Российской Федерации в 2000-2011 годах, руководитель службы протокола при Михаиле Горбачеве и Борисе Ельцине Владимир Шевченко: «Мы единственный раз с Борисом Николаевичем в 1993 году, в тяжелое время, которое сложилось, вылетели с вертолетной площадки с Барвихи и приземлились в Кремле. После этого поняли, что этого делать нельзя, потому что вертолет дает большой резонанс, влияя на соборы Московского Кремля, и мы больше ни разу на Кремле не садились».



По словам Шевченко, президентские полеты на вертолете — мировая практика: «Сейчас Обама меньше пользуется. А во времена Рейгана и Буша... Особенно Буш-старший каждую пятницу выходил на лужайку Белого дома, прощался, садился в вертолет и улетал в свою резиденцию. Также вертолетами мы перемещались временами и во Франции. Если так будет — это будет нормально, это сокращает и движение самого президента, и перекрытия трасс, Он за 10-15 минут на месте», — рассказал Шевченко.

Дмитрий Песков заявил, что Путин предпочитает отечественные вертолеты, поэтому летать он будет на Ми-8. Это хороший знак для российской авиации, считает директор программы Ми-34 компании «Вертолеты России» Дмитрий Родин: «В российской промышленности не так много конечной продукции, с которой Россия может выходить на мировые рынки и успешно там конкурировать. Ми-8 — это один из образцов российской техники, конкурентоспособной на мировом рынке в самых жестких условиях отбора. Машина классная. Тот факт, что первые лица государства используют такую технику, это хорошая поддержка для экспансии на мировых рынках». По мнению экспертов, полеты президента на вертолете в Кремль также положительно повлияют на дорожную ситуацию в Москве.

А премьер-министр России Дмитрий Медведев уже довольно давно стал использовать вертолет как основное средство транспорта для передвижения в пределах Москвы и Подмосковья. «С марта, как только была оборудована площадка для вертолета в Белом доме, премьер постоянно использует вертолет как средство передвижения по Москве, причем не только, чтобы добраться до Белого дома, но и для участия в других мероприятиях», — рассказа-



ла пресс-секретарь главы правительства Наталья Тимакова.

По словам пресс-секретаря, только на этой неделе Медведев использовал вертолет не менее трех раз — чтобы прилететь на переговоры со своим вьетнамским коллегой, для вылета в Санкт-Петербург на юридический форум, а также, чтобы попасть на вчерашнее заседание правительства.

«Совершенно очевидно, что в тех случаях, когда позволяют погодные условия, премьер использует вертолет. С момента оборудования площадки у Белого дома это стало, можно сказать, основным средством транспорта», — добавила Тимакова.

В распоряжении премьер-министра имеются вертолеты типа Ми-8 и AW139. Первый полет из Белого дома Медведев совершил 22 марта 2013 года.

По материалам BFM.ru

Sikorsky планирует поэтапную сертификацию в России

Как стало известно BizavNews, американская вертолетостроительная компания Sikorsky Aircraft, являющаяся дочерним предприятием United Technologies Corp., уже в начале 2014 года планирует получить отечественный сертификат типа на флагманский вертолет S-92, а немного позже и на вторую, не менее популярную модель, S-76.

В Sikorsky Aircraft официально не спешат называть причины столь форсированного получения сертификата, однако источник близкий к теме сообщил BizavNews, что портфель предварительных заказов,

полученных от российских клиентов, позволяет производителю, более серьезно заняться российским рынком. Также источник сообщил, что уже достигнуты договоренности о приобретении двух машин S-92 в конфигурации для оффшорных перевозок и, как минимум, одного S-76 с VIP-салонном.

Уже в конце июня 2013 года представители МАК России вылетят в США для проведения формальной проверки производителя, а в середине октября российский регулятор планирует начать процесс сертификации.



S-76D - последняя модификация популярного вертолета

Jet Transfer
BUSINESS AVIATION

bell helicopter On a Mission
A Textron Company

Jet Transfer -
официальный представитель
Bell Helicopter
в России и на Украине

+7 (903) 969 56 03
www.bellhelicopter.jetttransfer.ru

Президентский самолет выставлен на аукцион

США продают самолет, который на протяжении более трех десятилетий перевозил президентов и других высокопоставленных чиновников, сообщило в воскресенье Управление служб общего назначения при правительстве США (GSA). Начальная цена на аукционе составит 50 тысяч долларов, следует из информации на сайте ведомства.

«Мы нечасто продаем подобные исторические предметы, но аукцион GSA выставил на продажу самолет, на котором летали президенты Форд, Картер, Рейган, Буш, Клинтон и Буш, а также вице-президенты, первые леди, министры, генералы, адмиралы, иностранные официальные лица и другие», - сообщила служба на своей страничке в Facebook.

Продаваемая модель — двухмоторный ближне-магистральный самолет McDonnell Douglas DC-9, бортовой номер N681AL, который числился в прези-

дентском авиаотряде с 1975 по 2005 год. Фотографии на сайте GSA демонстрируют отделку салона — там установлены широкие кожаные кресла трех цветов, есть небольшой стол и раскладной диван, а также кухня, отделанная голубыми пластиковыми панелями. Перед продажей с самолета снимут все секретное оборудование, прежде всего средства правительственной связи. При этом к самолету прилагается целый список запчастей. Самолет находится сейчас в Финиксе, штат Аризона, и покупатель должен будет вывезти его самостоятельно.

Аукцион запланирован на 15 мая. Помимо бывшего президентского самолета, на аукцион были выставлены суда, автомобили, части космических кораблей, тяжелые строительные машины и научное оборудование, которое больше не нужно правительству США.

Источник: РИА Новости



Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации

RUBAA

Russian United Business Aviation Association

II БАЛТИЙСКИЙ ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

1-2 августа 2013 года,
Юрмала, Латвия
Hotel Jurmala SPA
под эгидой ОНАДА

www.bbaf.aero

Российский AW139 нашел заказчиков

Первый средний двухдвигательный вертолет AW139 российской сборки будет поставлен заказчику в июне 2013 г. Об этом в рамках выставки HeliRussia 2013 рассказали Show Observer представители компании AgustaWestland.

Имя клиента не разглашается, однако известно, что это частное лицо, которое заказало два таких вертолета. Вторая машина должна быть поставлена в начале осени 2013 г. Вертолеты будут подставляться в VIP-конфигурации. Они также оснащены комплексной системой антиобледенения FIPS (Full Ice Protection System), которая позволяет выполнять полеты при любых погодных условиях.

Кроме того, в первый день выставки компания HeliVert (совместное предприятие холдинга «Вертолеты России» и AgustaWestland) и дистрибьютор вертолетов AgustaWestland в России компания Exclases Holdings подписала новый контракт на поставку пяти вертолетов AW139 российской сборки. Эти машины будут поставлены как в VIP-, так и в обычной транспортной конфигурации.

Сборка AW139 осуществляется компанией HeliVert в подмосковном Томилино. Первый собранный в России вертолет этого типа поднялся в воздух в декабре 2012 г. В течение первых пяти лет HeliVert планирует выйти на сборочную мощность до 20 вертолетов в год. Сейчас в России уже эксплуатируется несколько AW139 иностранной сборки, а количество заказов на эту модель превысило 20 единиц.

Екатерина Сороковая, АТО

Bell оснастят российским оборудованием

Компания «ТРАНЗАС Авиация» и компания Jet Transfer, официальный представитель американского производителя вертолетов Bell Helicopter, подписали соглашение о сотрудничестве в части установки оборудования ГЛОНАСС/GPS на вертолеты Bell-407 и Bell-429.

Оснащение вертолетов ГЛОНАСС/GPS приемоиндикатором TSS производства «ТРАНЗАС» поможет выполнению постановления правительства РФ об оборудовании аппаратурой ГЛОНАСС всех воздушных судов иностранного производства к январю 2017 года.

Спутниковый приемоиндикатор TSS предназначен для одновременного приема и обработки информации по сигналам ГЛОНАСС и GPS, и сигналов от других спутниковых орбитальных группировок, таких как GALILEO (Европа), BeiDou Navigation Satellite System (Китай), по мере их внедрения в эксплуата-

цию. TSS – самый малогабаритный и легкий прибор из существующих на рынке. Это позволяет использовать его при модернизации воздушных судов, на которых проблема размещения нового оборудования особенно актуальна из-за плотной компоновки пультов и панелей.

Данный приемоиндикатор успешно эксплуатируется более чем на 300 воздушных судах, в том числе на зарубежных вертолетах и на всех модификациях семейства вертолетов Ми-8/17.

ТРАНЗАС стал первой российской компанией, сертифицировавшей оборудование ГЛОНАСС, систему раннего предупреждения приближения к земле (TAWS) в Европейском агентстве авиационной безопасности (EASA). В результате подписания этого соглашения география сотрудничества ТРАНЗАСа существенно расширяется.



В Москве открылся первый хелипорт

В пятницу на крыше третьего павильона выставочного центра «Крокус Экспо» открылся первый в стране хелипорт, принимающий и обслуживающий гражданские вертолеты.

«Аэропорт для вертолетов» имеет полноценный зал ожидания, а также зону досмотра и регистрации. К услугам клиентов и гостей - бизнес-центр, доступом в интернет, бар и зона отдыха. Об открытии хелипорта было объявлено в ходе международной выставки вертолетной индустрии HeliRussia 2013.

Хелипорт обеспечен всей возможной транспортной инфраструктурой: в непосредственной близости от «Крокус Экспо» находятся Московская кольцевая автомобильная дорога, проспект Маршала Жукова, переходящий в Новорижское шоссе, яхт-клуб «Крокус Сити», а также станция метро «Мякинино».

В течение этого года внутри Московской кольцевой дороги планируется подготовить несколько вертолетных площадок для гражданского сектора. До сих пор в России отсутствовало понятие «хелипорт», но созданная при президенте страны комиссия, которую возглавляет Юрий Трутнев, активно работает над созданием инфраструктуры для обслуживания вертолетов в городской черте. И над снятием ограничений для полетов.

Между тем действующие 14 вертолетных площадок для санитарной авиации на базе столичных больниц и госпиталей показывают свою эффективность. На выставке этому было уделено максимальное внимание. Помимо демонстрации медицинских версий вертолетов Ка-226Т и Eurocopter EC-145, впервые будет представлено новейшее медицинское оборудование.

EC130 T2 дебютирует в России

Европейский производитель Eurocopter использует HeliRussia 2013 для первой демонстрации в России и СНГ своего нового однодвигательного вертолета EC130 T2. Вертолет разработан на основе модели EC130, при этом модернизации подверглось свыше 70% конструкции: поставлен более мощный и современный двигатель Turbomeca Arriel 2D, разработана уникальная система кондиционирования, впервые на машине легкого класса установлена активная система гашения вибрации, а также новая цифровая система контроля состояния двигателя.

По словам главы дочерней компании вертолетостроителя — Eurocopter Vostok Лоранс Риголини, в результате эксплуатационные характеристики и уровень комфорта вертолета EC130 T2 сейчас наи-

лучшие по сравнению со всеми предшественниками семейства легких однодвигательных вертолетов Eurocopter. Кроме того, EC130 T2 считается самой тихой машиной на рынке благодаря своему хвостовому винту системы Fenestron, запатентованной Eurocopter. «Мы думаем, он будет очень популярен в России», — отметила г-жа Риголини.

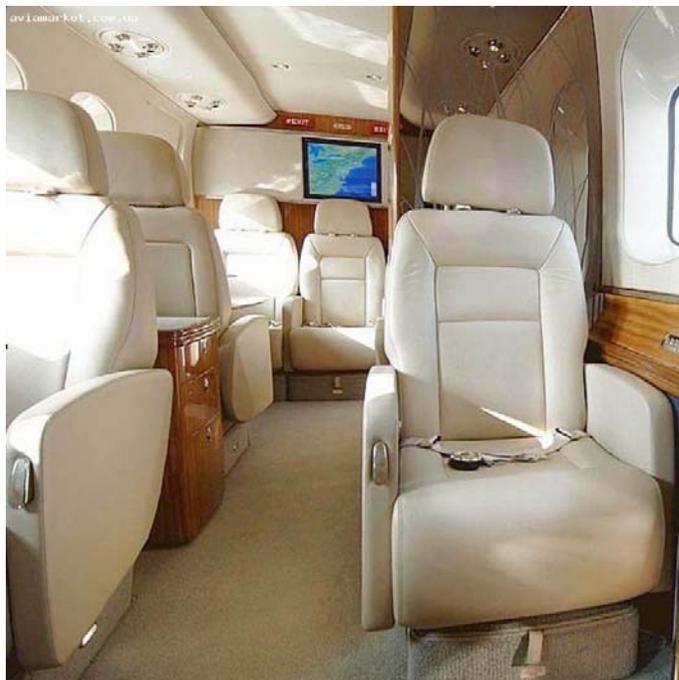
Кроме того, Eurocopter обещает скоро привезти в Россию вертолет EC145 T2. Это новая модификация двухдвигательного вертолета EC145, на которой также установлены более мощные двигатели Turbomeca Arriel 2E и хвостовой винт системы Fenestron. Еще одной новинкой станет EC135 T3/P3, впервые представленный на выставке Heli-Expo 2013.

Екатерина Сороковая, АТО



Премьер-министр Турции предпочитает Sikorsky

Американская вертолетостроительная компания Sikorsky Aircraft, являющаяся дочерним предприятием United Technologies Corp., сообщает о поставке первого из двух вертолетов S-92 в VIP-конфигурации в рамках реализации контракта, подписанного в 2011 году. Оператором нового вертолета стала Turkish National Police, а эксплуатироваться новый вертолет будет исключительно в интересах премьер-министра страны (в настоящее время в распоряжении главы государства уже есть аналогичный S-92). Как ожидается, до конца года будет поставлена и вторая машина. Сейчас в Турции эксплуатируются более 140 вертолетов американского производителя, и преимущественно это военные машины. А среди гражданских версий наиболее популярной является модель S-76.



Средний двухдвигательный вертолет S-92 становится все более популярным среди глав государств. Помимо Турции вертолетом этой модели пользуются еще девять руководителей различных стран (Туркменистан, Азербайджан, Катар, Южная Корея, Малайзия, Саудовская Аравия и др.). Как правило, вертолет в «правительственной» модификации имеет VIP-салон на 9 мест. На борту установлена совершенная система, вибро-, звуко-, ударо- и прочие системы изоляции и климат-контроль. Также вертолет имеет защиту от обледенения винтов, спутниковую телефонную связь из любой точки мира, систему экстренной посадки на водную поверхность и на землю с неработающими двигателями (режим авторотации). Также Sikorsky Aircraft рассчитывает выиграть и тендер на поставку вертолетов для перевозки Президента США.

Многоцелевой вертолет S-92 изначально производился в качестве грузового и для проведения поисково-спасательных операций. Благодаря своим характеристикам этот вертолет выпускается в нескольких версиях, самой популярной среди которых стала VIP-модификация. Модель Sikorsky S-92 относится к семейству S-70.

S-92C «Helibus» – специальная версия (гражданский пассажирский и транспортный вертолет) для перевозки пассажиров, грузовых перевозок, поиска и спасения, административных перевозок, а также для обслуживания буровых вышек. S-92 в гражданском варианте эксплуатируется, например, в Нью-Йорке четырьмя операторами. Вертолет в обычной комплектации вмещает до 19 пассажиров, а в люксовом варианте – 9-10 человек. Всего Sikorsky поставил около 100 единиц S-92 по цене \$ 21,9 млн.

(THINK BUSINESS)

Вертолет Eurocopter надежный и удобный инструмент для вашего бизнеса.
Инвестируйте в лучшее.



Еврокоптер Восток
119180, г. Москва, Якиманская наб., д. 4, стр. 1
Тел.: (495) 663 15 56, факс: (495) 663 15 59
info@eurocopter.ru
www.eurocopter.ru
www.eurocopter.com

* думайте о бизнесе

Thinking without limits

EUROCOPTER
VOSTOK

AN EADS COMPANY

Полеты уровня VIP

Даже когда речь идет о дорогой газотурбинной машине, на которой принято летать сюда, русский владелец зачастую сам садится в кресло пилота. Это сказывается на выборе модели. С другой стороны, только у нас есть такой большой парк вертолетов, в которых можно буквально полежать на диване. Мы рассмотрели, куда направлен спрос и чем бизнес-вертолеты полезны рынку.

VIP — это как?

Далеко не каждый полет и не каждую машину можно удостоить звания VIP. Например, если частное лицо владеет винтокрылой машиной и при всяком удобном случае управляет ею самостоятельно, такой тип полетов заходит на территорию любительского пилотирования, и хотя в этом, безусловно, есть статусная составляющая, все-таки это больше фанаты, романтики, искатели приключений. Завсегдатаи вертолетных клубов и участники всевозможных экспедиций.

VIP начинается, когда владелец пересаживается из-за ручек управления назад, в пассажирскую кабину — почти та же картина, что и в мире автомобилей. Частный пилот и владелец поршневого Robinson R44 Михаил Фарих описывает это так: «Вертолет можно использовать для разных целей — кто-то исключительно для перемещения в пространстве (например, для полета на дальнюю дачу), кто-то для получения удовольствия от процесса полета. Многие все же совмещают. Я, например, очень много летаю сам. Случаи, когда я летал пассажиром, можно посчитать на пальцах одной руки. Поэтому я бы не сказал, что для меня вертолет как-то связан с понятием VIP. Если же вас возит наемный «шофер» — в данном случае пилот, то это как езда на лимузине на заднем сиденье с газетой в руках или планшетным компьютером



с доступом в интернет. Это очень удобно для работы, но большого удовольствия в этом нет». Интересно заметить, что тип двигателя в наземной машине при этом не меняется, а вот в случае с вертолетами с поршневых обычно переходят на газотурбинные. «Robinson никак нельзя назвать VIP-транспортом, это самый недорогой из всех вертолетов. Типа Ford Focus в мире автомобилей,— поясняет Михаил,— хотя новый R66 с газотурбинным двигателем более чем соответствует всем моим потребностям. На сегодня это лучший в мире вертолет по соотношению «цена-качество».

Многие выбирают модель не с одной турбиной, а с двумя, руководствуясь как соображениями безопасности, так и ради высокой мощности, лучших летных качеств, престижа. В этом случае уже нужно оплачивать пилотов, техников, ангар и специалиста, а то и целую группу людей, которые будут поддерживать воздушное судно в исправном состоянии.

Александр Евдокимов, представитель Bell Helicopter, поясняет: «Если речь заходит непосредственно о VIP-полетах, то под ними мы понимаем корпоративное или частное использование техники в интересах и целях бизнеса. Из 50 проданных в России вертолетов Bell, 30 находятся в управлении различных корпораций и ведомств и служат для перевозки топ-менеджмента, а также личного состава в случаях, когда другая техника не подходит по соотношению скорости и экономичности, а также с учетом ограничений инфраструктуры. Мы говорим о полетах трех-пяти человек на расстояния примерно 150-300 км в условиях плохой дорожной сети и отсутствия аэродромов. Это как горные районы (Урал, Кавказ), так и добывающие регионы (Сибирь, Казахстан, Дальний Восток)».

«Салон» по-русски

Уровень «важности» можно повысить еще на ступень благодаря советскому, а теперь уже и российскому вертолетостроению. Дело в том, что в России и СНГ, как, пожалуй, больше нигде в мире, покупатель выбирает не только из моделей, в которых можно сидеть с тем или иным уровнем комфорта. В наших «салонных» Ми-8 он сможет и ходить в полный рост, и полежать на диване. Это уже VIP на уровне бизнес-джета: одного взгляда достаточно, чтобы заметить разницу между западным представлением о роскошном вертолете и отечественным. Впрочем, даже иностранцы иногда устанавливают подобные интерьеры на самые свои крупные машины (в первую очередь предназначенные для офшорных перевозок), но у нас это поставлено на поток. У холдинга «Вертолеты России» даже есть официальный партнер — компа-

продолжение ►

ния «Аэротакси-Сервис», которая готова спроектировать, построить и передать заказчику VIP-салон практически любой конфигурации и эстетической изощренности.

У подобной машины есть и плюсы, и минусы. Среди плюсов: действительно гигантский салон с высотой потолка 1,8 м, в котором помимо дивана, столиков и телевизора доступна немислимая для других вертолетов роскошь — стюардесса, горячая пища и даже полноценный туалет. И, несмотря на постепенное повышение цен на отечественную технику, пока стоимость приобретения еще можно записать в плюс. А вот по эксплуатационным издержкам ставить придется минус. Впрочем, минус вполне оправданный и безальтернативный: дело в том, что даже теоретические конкуренты по габаритам салона AgustaWestland AW101 и Eurocopter EC225 пока в России не представлены, да и с учетом всех таможенных и налоговых сборов в любом случае обойдутся минимум вдвое дороже.

Еще один недостаток комментирует Илья Иезбера, представитель брокерской фирмы Aerocapital LLC: «Ми-8/171 в VIP-комплектации — своеобразная машина, и, несмотря на появление нескольких компаний, предлагающих VIP-оборудование для этих вертолетов, сохраняется жесткая зависимость потенциальных покупателей от заводов, производящих эти машины. А так как они до 2017 года заняты госзаказом, частным владельцам должного внимания они не уделяют».

Что касается таких параметров комфорта, как шумы и вибрации, мнения непосредственных пассажиров, опрошенных за годы работы в отрасли, радикально расходятся. Одни говорят, что от недостатков платформы не уйдешь, и, конечно же, по этим параметрам любой «салонный» Ми-8 уступает западным



аналогам. Другие сообщают, что в полете можно легко разговаривать друг с другом без использования наушников. Выходит, это уже дело вкуса — и чувствительности слухового аппарата. Что же до конкретных цифр, то можно привести в пример компанию «ВЕМИНА Авиапрестиж», которая сообщает, что новейшая разработка компании BASF материал под названием Basotect позволяет снизить уровень шума на отечественных вертолетах с VIP-салонами до 80 дБ. В потрясающе тихом по вертолетным меркам AW139 производства AgustaWestland этот показатель равен 71 дБ.

Что выбирают VIP?

На чем и как летают вилпы в России? Сегодня в стране представлены все варианты владения и различные их ответвления: корпоративные полеты, чартеры, авиатакси и даже вертолетный спорт, в котором «частники» показывают завидные результаты. Можно приписать каждой категории и свои воздушные суда. В случае частного пилотирования это чаще всего Robinson R44, коих, по данным ГосНИИ ГА, в российском реестре на конец прошлого года

числилось 270 штук, советское наследие в виде Ми-2, а также некоторые машины посерьезнее и подороже вроде Agusta A109, Bell 206 и 407, Eurocopter AS350, EC130. Сконцентрированы они в основном вокруг аэро- и вертолетных клубов, которые предоставляют сопутствующие услуги: топливо, техобслуживание, мелкий ремонт, хранение, диспетчерскую службу и пр.

Те, кто предпочитает пассажирское кресло, вышеозначенными не ограничиваются. В России можно найти и экзотический лимузин EC155 (три штуки), и редкий, но оттого лишь более заметный Bell 430 (тоже три). А также дорогой и стильный AW139, который оказался столь уместным в наших широтах, что «Вертолеты России» в сотрудничестве с итальянцами создали совместное предприятие по их сборке в подмосковном Томилино.

Николай Логинов, старший вице-президент «ЮТэйр — Вертолетные услуги», которая будет эксплуатировать десять AW139 именно для корпоративных перевозок, так отзывается об этой машине: «AW139 — настоящий VIP-вертолет. Он развивает скорость свыше 300 км/ч. Он комфортный, тихий, дорогой. Красивый снаружи, с убираемым шасси. Шикарный итальянский салон. Просто бизнес-джет вертикального взлета — за это его и выбирают заказчики». Однако если оценить рыночные доли, будет неправильно все внимание обратить на итальянскую машину. Вертолеты Eurocopter лидируют на российском рынке газотурбинных машин западного производства, и многие из тех 120 экземпляров, что летают в нашем небе, используются именно для пассажирских перевозок. Впрочем, спектр их при-

продолжение ►

менения довольно широк и зависит от модели, в то время как вертолеты Bell, чья продукция занимает в России второе место, по словам Александра Евдокимова, в основном задействованы в качестве личного или корпоративного транспорта. Популярность набирает нынешний флагман компании Bell 429. К концу года таких машин будет уже 14.

Инфраструктура

Вертолет может сесть где угодно. Однако это не означает, что владелец хочет садиться в этом «где угодно» или что его там смогут заправить или помогут разгрузить багаж. Для базирования вертолета важно многое: отапливаемые ангары, своя диспетчерская служба, удобное расположение, наличие опытных пилотов и т. д. Для поршневой техники остро встает вопрос топлива: авиационный бензин 100LL есть далеко не везде. Иногда запрашивают на обычных АЗС. В отчете пилота Сергея Ананова о его рекордном перелете Москва — Якутск на двухместном Robinson R22 можно прочитать следующее: «Впервые за перелет вместо 100LL придется залить то, что достану на обычной АЗС. К счастью, выясняется, что рядом открылась новая заправка с 98-м. Беру машину и запрашиваюсь канистрами под вечер [...] и вот уже Luscoming пробует на вкус омский бензин. Готовясь к перелету, я предвидел заправки нештатным топливом. По моему заказу было разработано устройство контроля детонации в двигателе. [...] 98-й нареканий не вызвал».

Это еще одна причина, по которой самое большое скопление вертолетов Robinson и их владельцев можно обнаружить именно в тематических клубах. В Москве и области их несколько. Хватает и отдельных площадок, в том числе на крышах зданий. Однако запрет на полеты над городом до сих пор в силе. А вот по руслу Невы летать можно прямо в центр



Санкт-Петербурга. У Медного всадника есть вертолетная площадка. Пожалуй, именно поэтому самый интересный и крупный проект на сегодня — питерский «Хели-Драйв», который расположен совсем недалеко от аэропорта Пулково. По замыслу создателей он станет самым большим вертолетным клубом Европы общей площадью почти 8 га. Помимо взлетно-посадочных площадок, отапливаемых ангаров и диспетчерской службы здесь также возведут демонстрационный зал вертолетной техники, гостевые сооружения и даже музей авиации на борту списанного Ил-86. Клуб уже функционирует, сдана первая очередь строительства.

Еще один элемент инфраструктуры, который может стать массовым в ближайшее время, первой внедрит компания «Авиа Групп», которая управляет шереметьевским VIP-терминалом А. В ее планах — создание вертолетной площадки для желающих попасть на борт бизнес-джета не по земле, а по воздуху. Подобная практика популярна за рубежом.

Создание площадки комментирует генеральный директор «Авиа Групп» Михаил Семенов: «Для терминала бизнес-авиации вполне естественно предложить своим клиентам возможность вертолетного трансфера или базирования техники. Подобная практика существует на Западе, там никого не удивляют люди, которые прилетают на собственном или арендованном вертолете прямо в аэропорт и оттуда практически сразу отправляются в дальнейшее путешествие на бизнес-джете. Российский рынок вертолетных услуг развивается довольно стремительно, но, конечно, отстает от Запада. Наша задача — сократить разрыв. По крайней мере, в рамках шереметьевского терминала А, где компания «Авиа Групп» уже реализует проект собственной вертолетной площадки, способной принимать любые типы вертолетов вплоть до Ми-8. Рядом мы построим отапливаемый ангар для тех, кто решит оставить свою винтокрылую технику здесь на время своих поездок. Соответственно, и диспетчерская, и топливная, и другие службы будут доступны для тех, кто прилетит к нам на своем вертолете».

Частные вертолеты — важная составляющая всего авиационного рынка. Благодаря небольшому числу владельцев, которые когда-то прошли сложный путь и ввезли в Россию первые вертолеты, сегодня многим доступно обучение, техобслуживание, базирование и даже простые воздушные прогулки. Создаются рабочие места и даже применяются новые подходы международного сотрудничества в области производства. Инфраструктура впоследствии используется такими важными отраслями, как санитарная и пожарная авиация. В общем, даже те, для кого вертолет всего лишь игрушка, тоже помогают развитию рынка в целом.

Иван Веретенников, Business Guide (Вертолетная индустрия)

Beechcraft избавляется от Hawker

Компания Beechcraft, которая недавно вышла из процесса банкротства, в настоящее время сосредоточена на линейке поршневых и турбовинтовых самолетов. А производство реактивных самолетов Hawker, которое сейчас законсервировано, компания собирается продать уже в ближайшие месяцы. По словам генерального директора компании Билла Бойсчера, Beechcraft уже завершил распродажу оставшихся запасов из 20 новых и подержанных Hawker 4000 и Premier IA. Кстати, этот процесс прошел «лучше, чем планировалось». Тем не менее, глава Beechcraft не раскрывает доходы, полученные от продажи этих самолетов.

Сейчас у производителя еще осталось некоторое количество элементов и частей реактивных самолетов. Так, например, компания имеет значительное количество фюзеляжей и крыльев для Hawker 900, которые были построены Airbus на заводе в Бротон, Великобритания. «Они хранятся в качестве незавершенного производства и на технологической оснастке, и все это будет продаваться, но процесс зависит от покупателя», - говорит Бойсчер.

Также пока еще не продан объект Beechcraft в Литл-Рок, штат Арканзас. «У нас каждый месяц продлевается соглашение относительно сохранности этого объекта, чтобы в итоге его можно было продать серьезному покупателю в рамках продажи активов Hawker», - продолжил он.

Относительно возвращения в сегмент бизнес-джетов в какой-то момент в будущем, глава Beechcraft сказал, что эти мысли отложены на неопределенный срок. В то же время, он отметил: «Есть несколько рынков бизнес-джетов, на которых мы занимаем сильные позиции, и мы будем инвестировать в них и конкурировать там за будущее нашей компании».

Flying Colours инвестирует в производство

Канадская компания Flying Colours, специализирующаяся на комплектации бизнес-джетов, в связи с увеличением портфеля заказов продолжает существенно расширять производственные мощности. На прошлой неделе Flying Colours обнародовала план развития до конца года. Согласно сообщению компании, основные инвестиции будут направлены на увеличение производственных мощностей, преимущественно в Питерборо, где располагается головное производство.

По предварительной информации, строительство нового цеха общей площадью в 6100 кв.м и стоимостью \$2,5 млн. будет закончено в конце текущего года. Новый цех станет третьим и самым большим в хозяйстве Flying Colours (одновременно в нем могут вестись работы на двух самолетах класса ACJ/BBJ). Кроме этого, Flying Colours сообщила и о получении новых контрактов на переоборудование восьми самолетов CRJ200 в 16-местную бизнес-версию и семи самолетов CRJ700 NextGen (причем это первый опыт



работы с самолетом данного типа). Оба контракта в Flying Colours планируют реализовать до середины 2015 года.

На сегодняшний день общее количество самолетов Bombardier CRJ, поставленных компанией Flying Colours, составляет 15 машин. Десять самолетов эксплуатируются в азиатском регионе (большая часть самолетов принадлежит китайской компании Lily Jet), а пять в России (Колавиа, Ак Барс Аэро, Ямал) и на Ближнем Востоке. Также в портфеле заказов Flying Colours имеется заказ на пять самолетов Challenger 850 с поставкой в 2013 г. Эти самолеты будут переданы китайским заказчикам. Также до конца года в Китае появится новый центр комплектации Flying Colours, а общий спрос на конвертируемые лайнеры CRJ в течение пяти лет может превысить отметку в 45 машин.

Кроме этого, Flying Colours – это единственная компания, которая способна переоборудовать все коммерческие лайнеры семейства CRJ в бизнес-версии: CRJ200 (Challenger 850), CRJ700 (Challenger 870) и CRJ900 (Challenger 890).

Сейчас Flying Colours имеет возможность работать с самолетами, зарегистрированными в Канаде, Каймановых островах, острове Мэн, в Саудовской Аравии, Китае, а также под юрисдикцией FAA и EASA.

В настоящее время в мире существует семь компаний, которые занимаются переоборудованием «подержанных» самолетов семейства CRJ. Среди них MJET-Canada, JetCorp, Comlux America, Capital Aviation, Field Aviation West, PATS Aircraft Systems. Но по количеству поставленных самолетов и портфелю заказов безусловным лидером остается именно Flying Colours.

АСJ318 станет главной премьерой

В рамках выставки деловой авиации EBACE, которая пройдет в Женеве с 21 по 23 мая, Airbus представит самолет АСJ318. Эксплуатантом лайнера выступает компания Tyrolean Jet Services (Австрия). Представленный АСJ318 рассчитан на комфортное размещение 19 пассажиров; его салон поделен на несколько зон: гостиная, спальная комната/офис, а также ванная комната.

«АСJ318 – самый маленький самолет в нашей производственной линейке, но при этом он имеет самый широкий и просторный салон в своем классе, а также предлагает возможность установки дополнительных топливных баков для обеспечения большей дальности», – отметил Джон Лихи, Исполнительный коммерческий директор Airbus.

Самолеты АСJ318 пользуются заслуженной популярностью на рынке, предлагая эксплуатантам непревзойденный уровень комфорта, а также оптимальное соотношение цены и качества.

Кроме того, с 2012 года Airbus стал предлагать заказчикам улучшенную модификацию этого лайнера АСJ318 Enhanced, которая отличается более элегантным дизайном, улучшенной системой развлечений, возможностями для установки законцовок крыла Sharklets, а также душевой комнаты и кинотеатра.

Напомним, что в прошлом году Airbus Corporate Jets передал заказчику девять самолетов (два АСJ318, шесть АСJ319 и один АСJ330) против 14 годом ранее. С начала 2013 года Airbus поставил уже четыре самолета АСJ – самолеты европейского производителя получили Global Jet Luxembourg (АСJ319), Royal Flight of Oman (АСJ319), Comlux Malta (АСJ319), и АСJ 318 получила японская компания Universal Entertainment (самолет станет первым АСJ, эксплуатирующимся в Японии).

Сплоченной командой

С 21 по 23 мая 2013 года в Женеве (Швейцария) пройдет ежегодная конференция и выставка «European Business Aviation Convention & Exhibition 2013». Конгресс и выставка являются важнейшим международным событием и ежегодным местом встречи профессионалов европейского сообщества деловой авиации. Выставка объединяет лидеров бизнеса, правительственных чиновников, производителей и их клиентов, операторов и брокеров, менеджеров бизнес-терминалов и журналистов, функционеров лидирующих авиационных организаций Европы и Америки.

В этом году компании РусАэро, VIPPORT/Внуково-3, ДжетПорт СПб и ДжетПорт Юг будут представлены на выставке объединенным стендом (стенд 763).

«Основной задачей любой компании на любой отраслевой выставке является поддержание имиджа, общение с постоянными клиентами, обсуждение производственных вопросов и вопросов развития, а так же заключение новых сделок и поиск новых контактов. Главным преимуществом выставки

EBACE является концентрация на вопросах и проблемах бизнес-авиации, поэтому ежегодное участие в ней является для наших компаний очень актуальным. Мероприятие проводится в течение трех дней и собирает большое количество участников, среди которых можно найти компании-производители, обслуживающие компании, компании-операторы, представители аэропортов и многие другие компании, так или иначе связанные с бизнес-авиацией», – прокомментировали BizavNews участники выставки.

Организаторами выставки EBACE являются Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) и Национальная ассоциация деловой авиации США (НВАА). Выставка проходит в женевском выставочном комплексе Geneva Palexpo в течение 3 дней и собирает, помимо европейцев, посетителей из Африки, Азии, Ближнего Востока и Северной Америки. Во время конференции пройдут форумы, панельные дискуссии, мероприятия по нетворкингу. В мероприятии примут участие представители аэропортов, производители сегмента бизнес-авиации, поставщики оборудования, операторы ТОиР.



Конкуренция в прибалтийских странах усиливается

Как стало известно BizavNews, в апреле 2014 года в Международном аэропорту Таллинна появится новый специализированный ангарный комплекс для самолетов бизнес-авиации. Оператором нового объекта станет крупнейший эстонский оператор Panaviatic.

Согласно проектной документации, новый комплекс будет состоять из пяти ангаров различного размера, где смогут разместиться до 10 бизнес-джетов среднего размера и один тяжелый лайнер типа ACJ/BBJ, либо большее количество самолетов, но меньшего размера. Общая площадь комплекса составит около 5200 кв.м. Предполагаемый объем инвестиций – около 5 млн. евро (всего же в 2013 году аэропорт планирует инвестировать 13,8 миллиона евро на развитие инфраструктуры). В настоящий момент Panaviatic эксплуатирует на территории аэропорта Таллинна неотапливаемый ангар площадью 1600 кв.м, где компания хранит и обслуживает собственный флот из пяти Learjet 60 и одного Learjet 31.

По мнению Президента Panaviatic Алексея Кулаковского, с открытием нового комплекса компания

может получить хорошие позиции в привлечении новых клиентов из Санкт-Петербурга и Москвы. Также новый объект позволит российским клиентам, уже имеющим во владении воздушные суда зарегистрированные в европейских регистрах, по новому взглянуть на данный регион, поскольку его близость, а также спектр услуг и сервисов и уровень финансовых затрат на управление и обслуживание самолетов не сравним с европейскими. «В свою очередь, мы не стремимся увеличивать объем наших услуг, а делаем все для того, чтобы их качество отвечало высоким требованиям как официальных учреждений, так и клиентов», - прокомментировал BizavNews г-н Кулаковский.

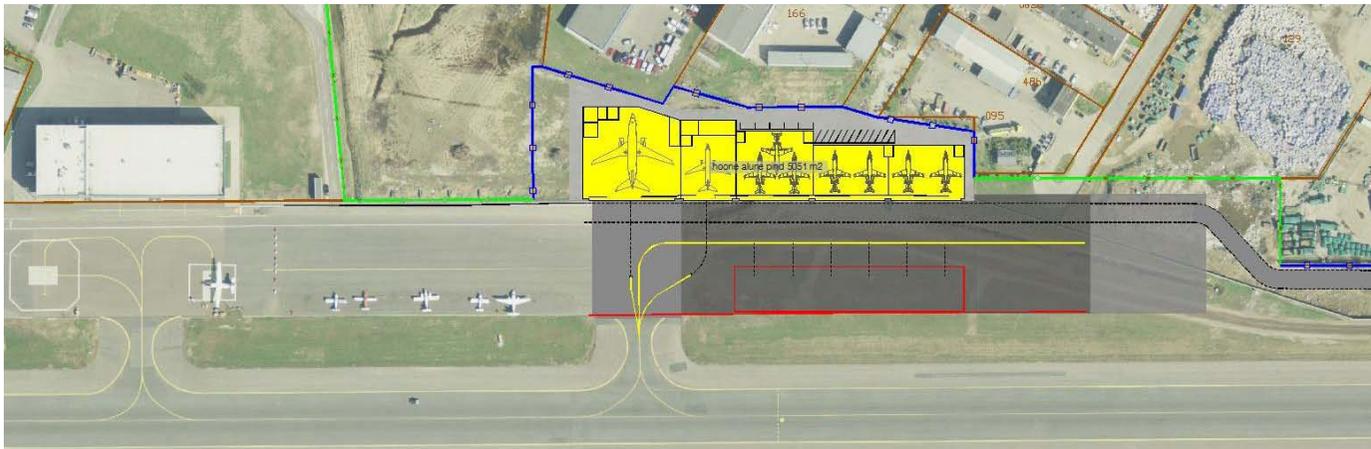
Panaviatic Ltd (основана в 2008 г.) – это частная авиакомпания, оперирующая частными самолетами, имеющая Сертификат оператора воздушных судов, одобренный ЕСАА (Эстонским Департаментом Гражданской Авиации) и лицензию на осуществление воздушных перевозок, одобренную министерством экономики. В дополнение к постоянному контролю со стороны Эстонского Департамента Гражданской Авиации и в связи с тем, что неко-

торые самолеты Panaviatic находятся в лизинге у различных европейских банков, компания ежегодно проходит различные аудиты со стороны этих учреждений. В 2010 г. была основана дочерняя компания AS Panaviatic Maintenance. В 2012 г. компания AS Panaviatic Maintenance была одобрена и получила сертификат от Европейского агентства по авиационной безопасности (EASA) - Part 145.

На сегодняшний день у Panaviatic в управлении находятся шесть самолетов Bombardier, из которых один Learjet 31, четыре - Learjet 60 и один Learjet 60XR. Помимо выполнения чартерных рейсов компания активно работает и в других сегментах, включая управление воздушными судами, техническое обслуживание, наземное обслуживание, аудит и консультирование.

Персонал компании насчитывает более 50 человек. Весь летный, технический и диспетчерский персонал обучался и проходит постоянные проверки в сертифицированных производителями центрах Европы и Северной Америки.

«В связи с наличием у нас сервисной базы мы имеем возможность осуществлять линейное и базовое техническое обслуживание. Построив ангарный комплекс, помимо базового обслуживания нашего флота мы планируем предложить обслуживание самолетов сторонних компаний с возможностью управлением ВС. В связи с тем, что в данном регионе наблюдается дефицит ангарных площадей, мы также видим возможность выхода на рынок хранения воздушных судов», - резюмирует г-н Кулаковский. На сегодняшний день объем полетов бизнес-авиации в Эстонии составляет 150-160 рейсов в месяц, из которых примерно половина приходится на местных операторов. Такая ситуация наблюдается на протяжении крайних 3 лет.



Qatar Executive переходит на «тяжелые» формы

Qatar Executive продолжает стремительно развивать сегмент ТОиР. На прошлой неделе в компании сообщили об окончании работ по техническому обслуживанию самолета Global 5000, на котором впервые самостоятельно была выполнена форма C1-check. C-check — форма технического обслуживания самолетов, которая выполняется каждые 15-20 месяцев или 4000 летных часов и подразделяется на C1, C2, C4, C6 и C8. Чем выше цифра, тем больше объем работ. Для выполнения этой проверки требуется вывести самолет из эксплуатации на срок порядка 2-х недель. Сроки проведения работ зависят от многих факторов, в частности от типа самолета. В мае-июне аналогичные работы будут завершены еще на двух самолетах оператора – Challenger 605.

В Qatar Executive надеются, что с получением в конце 2012 года сертификата на техническое обслуживание самолетов Bombardier (за исключением семейства Learjet), выданного Европейским агентством авиационной безопасности EASA (Part 145), и выходом на рынок с предложением по «тяжелому» техническому обслуживанию самолетов, количество сторонних заказчиков может существенно увеличиться. Также для расширения числа потенциальных клиентов оператор продолжает сертифицировать свой центр ТОиР в ряде стран с наиболее популярными реестрами. Сейчас такая работа ведется с авиационными реестрами острова Мэн, Каймановых островов, Арубы и ряда других государств.

В настоящее время Qatar Executive, помимо европейского сертификата, имеет лишь аналогичный документ, выданный авиационными властями Катара (Qatar Civil Aviation Authority).

Qatar Executive владеет в Международном аэропорту Доха специализированным ангаром для технического обслуживания и ремонта самолетов общей

площадью 6400 кв.м. Немаловажным фактором для развития центра ТОиР в Дохе является желание Bombardier Aerospace создать в столице Катара линейную станцию технического обслуживания. Согласно анонсированному проекту, клиентам будет доступен полный спектр технических работ для самолетов Challenger 300, Challenger 604, Challenger 605 и семейства Global. А уполномоченным агентом по оказанию услуг станет Qatar Executive, который в настоящее время является лидером по количеству самолетов Bombardier в регионе.

По словам президента компании Qatar Airways (Qatar Executive – дочернее подразделение национального перевозчика Катара) Акбара Аль Бейкера, достижения Qatar Executive за четыре года существования заставляют команду Qatar Airways активно инвестировать в свою дочернюю компанию. «При этом финансовые вливания будут касаться не только чартерной составляющей, но и технического обслуживания самолетов. Рынок бизнес-джетов

Bombardier в странах Персидского залива развивается стремительно. Спрос на услуги ТОиР растет пропорционально количеству эксплуатируемых лайнеров, и мы надеемся, что уже в ближайшее время сможем рассказать журналистам о деталях проекта по созданию одного из самых крупных технических центров на Ближнем Востоке», - говорит г-н Бейкер.

Сегодня Qatar Executive управляет шестью собственными самолетами Bombardier, парк которых будет расширяться для удовлетворения растущего спроса в регионе Ближнего Востока и во всем мире. Наряду с тремя самолетами Challenger 605 и двумя Global 5000, в распоряжении компании Qatar Executive также имеется роскошный Global Express XRS с двумя просторными салонами, где свободно размещаются до 13 пассажиров.

Также планируется, что Qatar Executive станет стартовым заказчиком в странах Персидского залива Global 7000/8000.



Вторичный рынок демонстрирует вялый старт

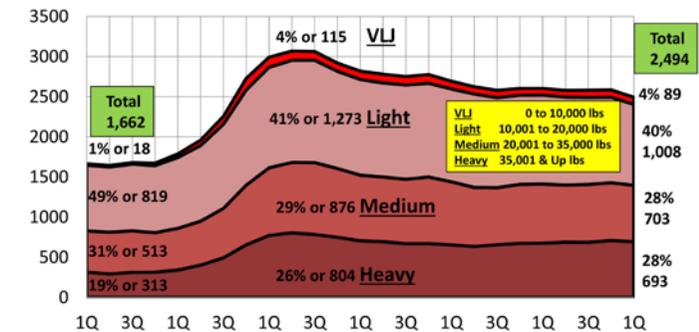
Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в марте и за первый квартал 2013 года. В марте 2013 года в самолетных (реактивные и турбовинтовые) сегментах вторичного рынка продолжилась тенденция по уменьшению относительного количества выставленных на продажу воздушных судов, по сравнению с тем же периодом 2012 года. При этом относительные запасы турбовинтовых самолетов продолжают показывать самое значительное снижение по сравнению с прошлым годом. Однако оба вертолетных сегмента в марте показали обратный тренд.

По данным JetNet, в первом квартале 2013 года сегмент подержанных бизнес-джетов показал вялый старт – по сравнению с прошлым годом снизилось

количество сделок купли-продажи на 4,2%, и на 71 день больше требуется времени, чтобы продать самолет. Также негативной тенденцией можно считать 3,3%-ное снижение средней запрашиваемой цены. В сегменте турбовинтовых самолетов из отрицательных моментов стоит отметить снижение сделок купли-продажи на 8,8% по сравнению с первым кварталом прошлого года. Но остальные рыночные показатели сегмента улучшились: средняя цена выросла на 18,7%, а время экспозиции сократилось на 20 дней.

Оба сегмента вторичного рынка вертолетов, газотурбинные и поршневые, показали с начала года двузначный порядок падения количества сделок купли-продажи, на 34,8% и 21,5% соответственно. Также сильно упали средние цены в сегменте газотурбин-

Pre-owned Business Jets For Sale By Weight Class



ных вертолетов – на 38,4%, в то время как поршневые машины потеряли не так много, снижение цен в первом квартале 2013 года составило 1,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Впервые в свои отчеты JetNet добавила информацию по коммерческим лайнерам (реактивным и турбовинтовым), в число которых вошли самолеты, конвертированные в VIP-версии.

В настоящее время по весовым характеристикам первое место по количеству выставленных на продажу бизнес-джетов занимают легкие самолеты (40% или более 1000 воздушных судов из почти 2500). Сравнивая данные с 2007 года по сегодняшний момент можно увидеть, что доля легких бизнес-джетов снизилась с 49% в 2007 году до 40% сегодня. А наиболее значительные изменения наблюдаются в сегменте тяжелых самолетов, доля которых увеличилась с 19% (313 самолетов) до 28% (693 самолета). Наибольшее беспокойство у аналитиков JetNet вызывает тот факт, что общее количество продающихся

продолжение

Worldwide Trends						
March	Business Aircraft		Helicopters		Commercial Airliners	
	Jet	T/P	Turbine	Piston	Jet	T/P
In-Operation Fleet	19,036	13,845	19,142	9,405	24,537	9,603
For Sale	2,494	1,079	1,213	582	605	403
% of Fleet For Sale 2013	13.1%	7.8%	6.3%	6.2%	2.5%	4.2%
% of Fleet For Sale 2012	13.8%	9.2%	6.2%	5.9%	n/a	n/a
Change - % For Sale	(-0.7) pt	(-1.4) pt	.1 pt	.3 pt		
January to March 2013						
Full Sale Transactions	526	300	229	194	469	120
Average Days on Market	403	296	434	296	452	366
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$4.005	\$1.559	\$0.891	\$0.220		
Y-T-D January to March 2013 vs 2012						
% Change - Sale Transactions	-4.2%	-8.8%	-34.8%	-21.5%	21.2%	-25.0%
Change - Avg. Days on Market	71	-20	25	-30	114	7
% Change - Avg. Asking Prices	-3.3%	18.7%	-38.4%	-1.3%		

на вторичном рынке бизнес-джетов на протяжении достаточно продолжительного времени остается неизменным и очень высоким – почти 2500 самолетов, по сравнению с 1662 самолетами в 1-м квартале 2007 года. Как результат – на рынке условия диктует покупатель.

Так, несмотря на продолжающийся рост количества покупок на вторичном рынке бизнес-джетов, средняя стоимость подержанного самолета остается достаточно низкой и колеблется в коридоре от \$ 4,75 млн. до \$ 4,5 млн.

На вторичном рынке газотурбинных вертолетов в первом квартале 2013 года наблюдался резкий спад продаж по сравнению с прошлым годом. Количество сделок за квартал упало с 351 до 229, или 34,8%. Это

самое низкое число квартальных сделок в течение последних семи лет.

Эксперты JetNet отмечают хорошие новости, проходящие с североамериканского рынка. Так как этот регион самый значительный в мире, то любые известия об экономической ситуации, как позитивные, так и негативные, отражаются на всей отрасли. И предварительные данные первого квартала по ВВП стали самыми лучшими за последние 5 лет. Реальный валовый продукт в годовом исчислении вырос на 2,5%. В докладе Бюро Экономического Анализа говорится о движении американской экономики к росту ВВП по итогам 2013 года к 3%. Также хорошим индикатором является то, что уже на протяжении 15-и кварталов подряд наблюдается рост американской экономики.

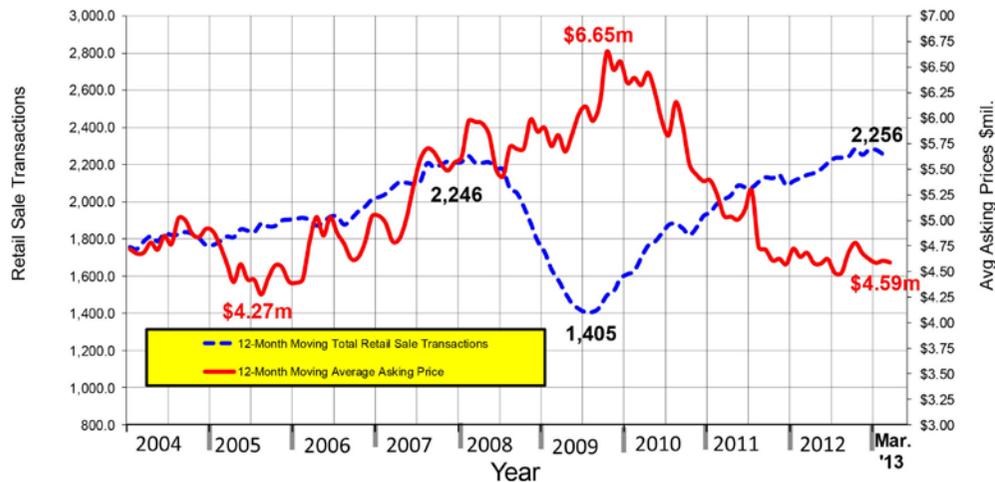
Однако недостаток финансирования, который наблюдается в настоящее время, отрицательно сказывается на рынке вертолетов и самолетов деловой авиации, и особенно на вторичном рынке. В том числе из-за этого в 2013 году, скорее всего, будет складываться ситуация, когда на вторичном рынке будет находиться достаточно большое количество самолетов и вертолетов по доступным ценам.

В период с 2000 года по сентябрь 2008 года количество сделок с привлечением кредитных средств и при оплате наличными было примерно одинаково. С началом экономического кризиса в конце 2008 года покупатели стали ощущать недостаток финансирования. Сейчас соотношение количества покупок за наличные и за счет кредитных средств делится в пропорции 77/23. И примерно такое же соотношение остается уже на протяжении последних четырех лет.

Pre-owned Business Jets

“Retail Sale Transactions” vs. “Average Asking Price”

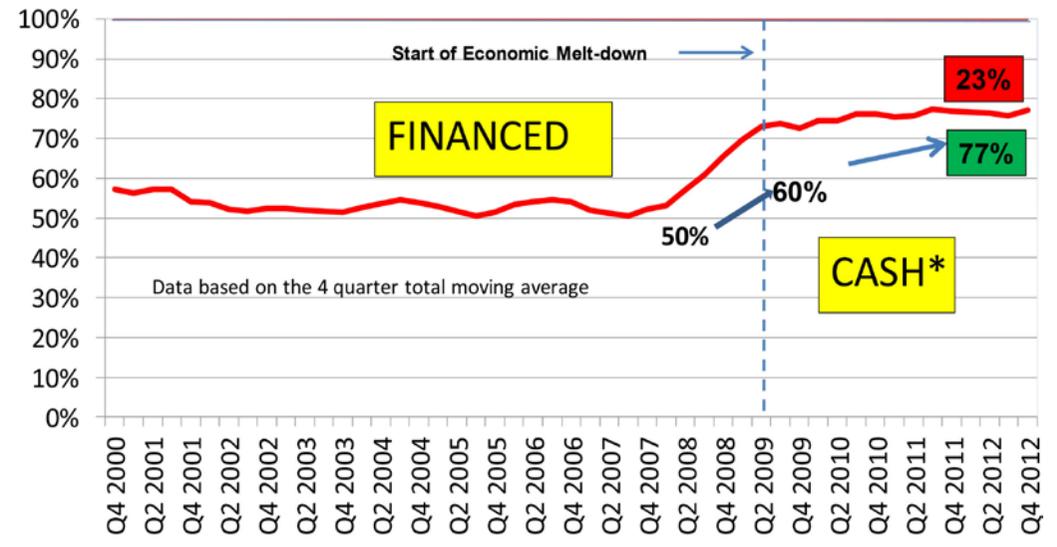
January 2004 to March 2013
12 Month Moving Trends



Business Jet Full Retail Sale Transactions

U.S. FAA Financial Documents

Financed vs. Cash*



В тринадцатый раз

Во вторник 21 мая 2013 года в Женеве откроется тринадцатая европейская выставка деловой авиации EBACE 2013. Организаторами этого трехдневного мероприятия с самого начала являются европейская ЕВАА и американская НВАА. EBACE, наравне с американской выставкой BACE (бывшая НВАА), по праву считается идеальным местом для встреч и переговоров представителей отрасли. Каждое мероприятие EBACE – это уникальные экспонаты на стендах и в статических экспозициях, представленные сотнями компаний из десятков стран мира, это форумы профессионалов, мастер-классы ведущих специалистов. И все это происходит в великолепном антураже выставочного центра Palexro и Международного аэропорта Женевы.

В прошлом году выставку посетило 12750 человек, приняли участие 551 компания, а на статической стоянке было выставлено 62 воздушных судна. В 2012 году посетители представляли 99 стран мира: 78% из Европы, 13% из Северной Америки, 6% из Азии и Ближнего Востока, 2% из Африки. Причем, в 2012 году 43% посетителей были впервые на EBACE,

а 80% от общего количества выразили желание вновь приехать на выставку в 2013 году.

Участниками крупнейшего европейского конгресса деловой авиации становятся бизнесмены, правительственные чиновники, производители и эксплуатанты авиационной техники, представители агентств по подбору персонала для деловой авиации и многие другие, представители самых различных предприятий и организаций, прямо или косвенно имеющих отношение к деятельности бизнес-авиации. Свои экспозиции на выставке представляют не только производители авиатехники, но и чартерные авиакомпании, лизинговые компании, управляющие организации, посреднические и сервисные фирмы.

Грандиозный выставочный комплекс Geneva Palexro занимает пространство в 100 тысяч квадратных метров, на которых расположились 7 просторных залов. Комплекс расположен в 10 минутах езды от центра Женевы и в непосредственной близости от международного аэропорта, железнодорожного вокзала и автомагистрали.

Согласно предварительным данным, в EBACE-2013 примут участие более 440 компаний-экспонентов, представляющих свои стенды в закрытых помещениях. На статической экспозиции в Женевском аэропорту будет выставлено более 50 самолетов. По количеству представленных самолетов на EBACE 2013 лидирует Bombardier с 13-ю самолетами (из них 4 выставляет производитель), далее идут Gulfstream и Beechcraft – по шесть самолетов, Embraer – 5, Dassault Falcon и Cessna – по 4, Airbus – 3. Остальные производители представлены 1-2 воздушными судами.

Деловая программа выставки традиционно начнется в понедельник 20 мая, когда практически все производители проведут пресс-конференции. 21 мая выставка открывается официально.

В программе мероприятия много семинаров со значимыми для отрасли темами. Однако стагнация на европейском рынке заставляет организаторов обращать внимание на перспективные направления развития европейской бизнес-авиации. Одним из таких направлений становятся развивающиеся рынки, которые, по мнению западных экспертов, помогут европейским операторам выжить в непростых условиях. Актуальность этой темы подтверждается наличием в рамках деловой программы конференций «Деловая авиация в различных странах мира» (в числе выступающих исполнительный директор ОНАДА Анна Сержкина) и «Может ли Россия стать олицетворением будущего драйвера роста деловой авиации» (в докладчиках этого мероприятия заявлены многие корифеи российской бизнес-авиации).

С полной программой EBACE 2013 можно ознакомиться на сайте выставки

www.ebace.aero/2013/attendeesschedule/



Cathay Pacific: линейная авиация с бизнес уклоном

На протяжении последних десятилетий Cathay Pacific олицетворяет собой высокий уровень обслуживания, безопасности и задает тон в мировой индустрии авиаперевозок. Для компании важен как пассажир экономического класса, так и бизнес путешественник. Но, а о последних - особый разговор. О том, как в настоящее время компания работает в luxury-сегменте, сегодня с читателями BizavWeek поделится Патрик Гарретт, Глава представительства Cathay Pacific Airways в Москве

Реалии современной бизнес-авиации таковы, что в последнее время все больше пассажиров этого сегмента ищут альтернативные способы передвижения. Это связано с различными причинами и в частности с развитием бизнес-авиации в том или ином регионе. Особенно этот тренд прослеживается при полетах по трансконтинентальным направлениям. Cathay Pacific безусловный мировой лидер среди крупнейших авиакомпаний, но насколько

ко в компании уделяют внимание развитию этого направления бизнеса (перевозка первым и бизнес-классами)?

С одной стороны, те, кто могут позволить себе летать бизнес-чартером по трансконтинентальным направлениям, менее чувствительны к цене – вполне вероятно, что они будут пользоваться услугами деловой авиации все в зависимости от экономической ситуации в мире. С другой стороны, организация чартера может занимать некоторое время в зависимости от маршрута, и в некоторых случаях полет первым классом на регулярном рейсе одной из премиальных авиакомпаний может оказаться эффективной и не менее комфортабельной альтернативой.

Cathay Pacific уделяет особое внимание пассажирам, путешествующим первым и бизнес-классом. Элитный дизайн интерьера салонов самолетов, профессиональный экипаж и высококачественное

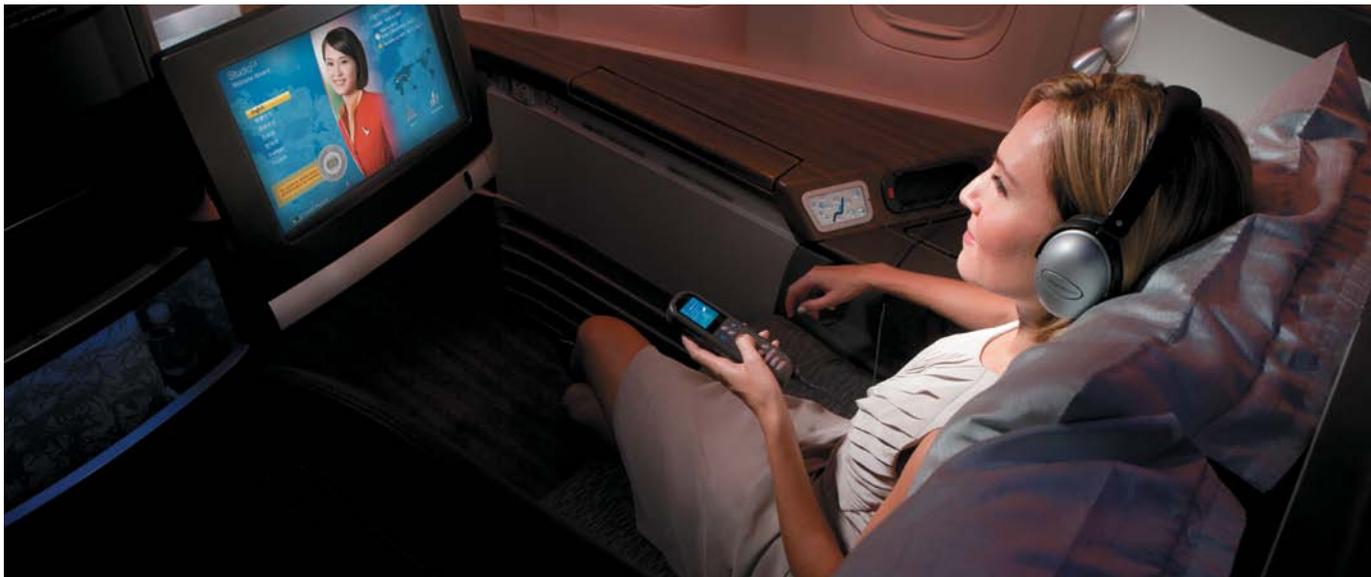
обслуживание на борту обеспечивают максимальный комфорт по время полета. На земле пассажиры могут воспользоваться нашими комфортабельными бизнес-залами, которым нет равных во всем мире. Бизнес-лаунджи Cathay Pacific в международном аэропорту Гонконга – это фактически пятизвездочные отели, способные удовлетворить потребности самых взыскательных клиентов и сделать транзит в Гонконге удовольствием.

Насколько увеличилось количество VIP-пассажиров компании за прошлым год. Возможно ли проследить динамику на российских направлениях?

Да, в прошлом году мы отметили хороший рост пассажиропотока. Авиакомпания Cathay Pacific становится все более известной на рынке. Российские путешественники уже оценили возможности Гонконга как отличного места для ведения бизнеса и отдыха, а также удобного транзитного пункта для путешествий в любую точку Азиатско-Тихоокеанского региона. В прошлом году мы также зафиксировали существенный рост пассажиропотока из Китая в Россию с транзитом в Гонконге.

Многие перевозчики в последнее время ищут стратегических партнеров из числа бизнес-операторов для реализации совместных проектов. Рассматривает ли Cathay Pacific возможность подобного сотрудничества?

На ближайшую перспективу таких планов у нас нет. Сегодня мы сфокусированы, в первую очередь, на развитии маршрутной сети из Гонконга и увеличении частот полетов. Наши основные пассажиры –



продолжение 

часто летающие деловые путешественники, которым важно удобное расписание. К примеру, в Тайбэй у нас рейсы отправляются практически каждый час – и это не маленькие, а широкофюзеляжные самолеты. На дальнемагистральных маршрутах мы также стремимся предоставить достаточно частот для бизнес-пассажиров, чтобы они могли удобно летать туда, куда нужно. Например, из Гонконга в Лондон у нас пять рейсов в день!

А совсем недавно национальный перевозчик Южной Кореи Korean Air и вовсе решили выйти на рынок бизнес-перевозок, создав дочернего бизнес-оператора. Насколько Вашей компании интересна такая модель бизнеса?

В этой области у нас тоже пока нет планов. Как я уже говорил, Cathay Pacific Group, в которую входят авиакомпании Cathay Pacific и Dragonair, ориентирована, в первую очередь, на предоставлении услуг первого-классного качества и высокую частоту полетов – это как раз то, что нужно пассажирам деловой авиации.

Немного подробнее о продуктах компании (первый и бизнес-классы, специальные залы для пассажиров, дополнительный сервис).

Мы уделяем пристальное внимание всем факторам, которые обеспечивают непревзойденный комфорт пассажира во время полета. Гордость первого класса Cathay Pacific – инновационные кресла с четырьмя положениями поясничной опоры, регулируемые подлокотниками и массажной функцией, которые обеспечивают пассажирам максимальный комфорт во время полета. Одним нажатием кнопки кресло трансформируется в удобную просторную кровать длиной более двух метров, которая на сегодняшний день является одной из самых больших кроватей «в небе». Обширное личное пространство, меняющееся



декоративное освещение и современная система развлечений создают идеальную атмосферу для работы и отдыха.

Пассажирам первого класса мы предлагаем широкий выбор фирменных блюд и изысканных вин. На сегодняшний день винная карта Cathay Pacific насчитывает порядка 80 наименований. Ассортимент вин разрабатывается в Гонконге специальной дегустационной экспертной комиссией, и отобранные напитки проходят обязательную проверку на предмет сохранения вкусовых качеств во время полета. В настоящий момент на рейсах Cathay Pacific предлагаются вина из Франции, Италии, Южной Африки, Австралии, США, Новой Зеландии и Аргентины. На дальнемагистральных рейсах Cathay Pacific пассажирам первого класса предоставляется обслуживание «a la carte» и китайское или западное меню на выбор. Кроме того, прямо на борту могут приготовить свежие яйца, жасминовый рис и тосты.

На земле пассажиры могут воспользоваться одним из бизнес-залов Cathay Pacific. Лучший образец наших лаунджей – зал The Wing в международном аэропорту Гонконга, который был открыт после реконструкции в феврале этого года. Отличительные черты The Wing – открытые потолки, панорамные виды и оригинальный минималистский дизайн. И, конечно, в нем есть все необходимое для бизнес-пассажиров: бары и рестораны, душевые, комнаты для сна, читальный зал, высокоскоростной Wi-Fi и многое другое.

Для часто летающих пассажиров действует программа лояльности Marco Polo Club, члены которой могут воспользоваться рядом уникальных привилегий во время полета, а также до и после него, включая VIP-приглашения на специальные мероприятия. Участники высокого уровня программы могут также пользоваться бизнес-лаунджами Cathay Pacific и альянса oneworld по всему миру.

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 легких бизнес-джетов в Северной Америке и в Европе
- Индекс стоимости летного часа легких бизнес-джетов в США и Европе
- Стоимость летного часа Citation Mustang

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+.

Midsize 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 ультралайтовых. 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: Light jets

	US	Europe
Flights last 14 days	34 135	8 910
Flights, YoY change	-3.7% ↓	-6.3% ↓
Avinode Demand Index	+19.1% ↑	+25.8% ↑
Avinode Pricing Index	+0.13% →	+0.18% →

продолжение 

Индекс спроса

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

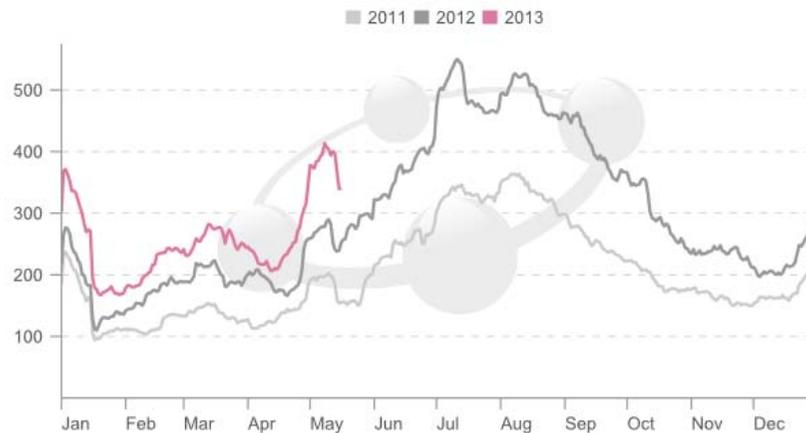
Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR. Индекс спроса рассчитывается в каждом отчете для одного сегмента бизнес-джетов.

Индекс стоимости летного часа

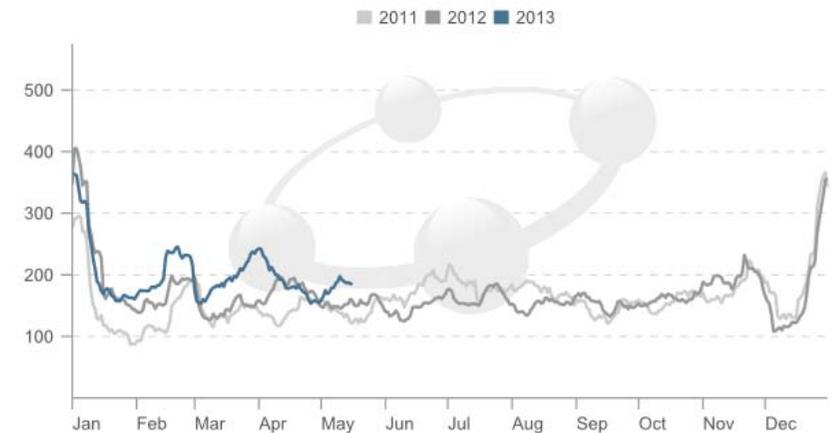
Индекс стоимости летного часа Avinode показывает среднюю стоимость часа аренды частного самолета определенной категории и определенного рынка. При этом почасовая ставка включает среднюю доходную ставку и топливный сбор.

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.

Avinode Demand Index: Light jet - Europe



Avinode Demand Index: Light jet - US & CA



Стоимость летного часа популярных самолетов

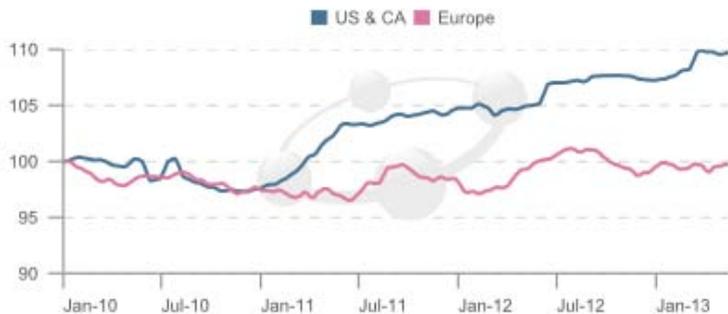
Динамика стоимости летного часа для отдельного сегмента бизнес-джетов позволяет оценить ценообразование в течение времени для трех конкретных моделей (по одному в каждом бюллетене).

В ротации будут рассматриваться следующие модели самолетов:

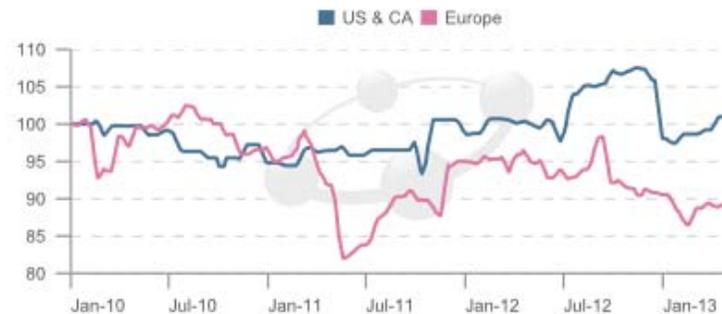
- Light - Citation Mustang
- Midsize - Learjet 60
- Heavy - Challenger 604

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

Avinode Pricing Index: Light jet



Avinode Pricing Index: Citation Mustang



Region Comparison

