



BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 31 (184) 10 августа 2013 г.

На минувшей неделе были подведены предварительные итоги работы II Балтийского форума деловой авиации, который прошел в Юрмале в начале августа. Предварительные, потому что еще долго участники мероприятия будут обсуждать и спорить по ключевым вопросам, которые были вынесены на обсуждение. Это значит, что появилась еще одна площадка для оценки ситуации на нашем рынке. Организатор форума - Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации, сделав выводы по результатам первого мероприятия, проведенного год назад, представила совершенно иной формат проведения, который позволил отойти от традиционных презентаций и мало кому интересных речей с докладами, и превратила площадку форума в настоящий дискуссионный клуб, в котором каждый участник смог найти интересную для себя тему и поучаствовать в живом обсуждении. И это стало захватывающим событием. По объективным причинам, BizavNews не смог присутствовать на этом мероприятии, но пообщавшись с участниками форума, мы пожалели об этом.

За полтора месяца до начала понемногу начала вырисовываться картинка JetExpo-2013. Скорее всего, в этом году впервые за историю выставки мы станем свидетелями подписания крупных контрактов по приобретению воздушных судов и создания совместных предприятий. По крайней мере, о таких намерениях в частных беседах рассказывают представители компаний-участниц. Пока же ясно, что, например, статика будет «укомплектована» на твердую четверку – производители покажут все, включая флагманы, конечно за исключением мировых премьер, которые готовят для Лас-Вегаса. Но в любом случае создается впечатление, что выставка уже приобретает очертания, и смена формата, скорее всего, пойдет на пользу всем.



Растут все, кроме бизнес-джетов

GAMA: по итогам второго полугодия 2013 года в сравнении с тем же периодом прошлого года поставки новых самолетов увеличились на 8,9%, а общая стоимость поставленных воздушных судов выросла на 26,4%

стр. 19



Стагнация продолжается

Согласно данным WINGX Advance, в прошлом месяце был зафиксирован рост активности деловой авиации на 3% по сравнению с июнем 2013 года, однако по сравнению с тем же месяцем прошлого года наблюдалось падение на 3,3%

стр. 21



Bombardier в России настроен по-боевому

Региональный Вице-Президент по продажам Bombardier Business Aircraft в России, СНГ, Восточной и Центральной Европе Валерия Колючая поделится своим мнением о российском рынке и расскажет об участии в Jet Expo-2013

стр. 22



Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации.

За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: +12,3%; Индекс спроса в Европе: +13,2%

стр. 27



ДОСТУПЕН ДЛЯ ПОЛЕТОВ

Gulfstream G280

7 МИЛЛИОНОВ

Avinode Marketplace готовится получить семимиллионный запрос! Это событие ожидается где-то 12 августа 2013 года, всего через пять месяцев после того, как общее количество запросов на рейсы в системе Avinode пересекло отметку в 6 миллионов.

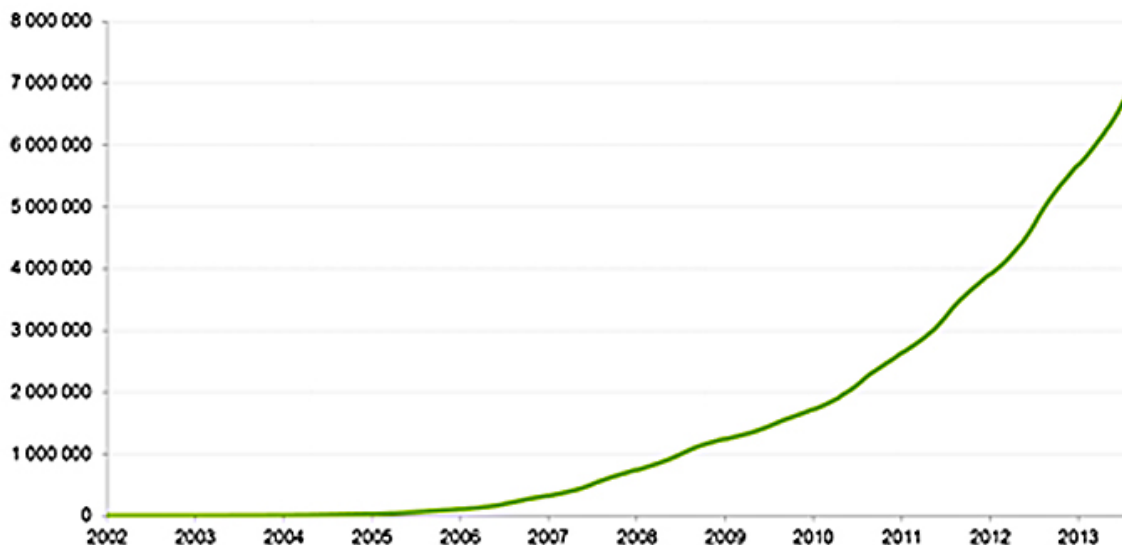
После первого обращения к системе Avinode 24 сентября 2002 года прошло 6 лет, прежде чем был осуществлен миллионный запрос, который получен 30 июня 2008 года. С тех пор Avinode Marketplace значительно вырос, получив 6 миллионов запросов всего за 5 лет.

Профессиональные игроки рынка, желающие заказать чартер одного из многих самолетов, зарегистрированных в базе данных Avinode, пользуются этим инструментом каждый день, причем общение с операторами самолетов со всего мира происходит в режиме реального времени. После получения запроса операторы могут принять его или отклонить.

Ежедневно через систему Avinode Marketplace проходит примерно 5500 запросов, однако эта цифра может довольно существенно колебаться от сезона к сезону и даже изо дня в день. Июль и август, как правило, показывают наивысший уровень активности каждый год, в то время как декабрь и январь – самые «тихие» месяцы.

Почти половина всех запросов, которые идут через систему сегодня, поступают из Европы, но и другие регионы мира показывают высокие темпы роста. Заказчики из США и Канады отправили на 26% больше запросов в первом полугодии этого года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Африканские пользователи системы также увеличили активность в первом полугодии – рост составил 12% по сравнению с 2012 годом. А лидером по динамике роста за первые шесть месяцев 2013 года стала Латинская Америка, из которой поступило на 48% больше запросов, чем годом ранее.

Total Number of Requests in Avinode





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

«Меридиан» получил сертификат EASA Part M (подпункт G)

В конце июля 2013 года ЗАО «Авиакомпания «Меридиан» получила Сертификат EASA о соответствии требованиям Part M (подпункт G). Этот сертификат дает эксплуатанту право на осуществление деятельности по поддержанию летной годности воздушных судов европейской регистрации.

В настоящее время авиакомпания «Меридиан» является единственным авиаперевозчиком на территории СНГ и четвертым – вне границ Евросоюза, способным предложить свои услуги по поддержанию летной годности самолетов с европейской регистрацией, а также воздушных судов, зарегистрированных в реестрах Бермудских и Каймановых островов, острова Мэн и Арубы.

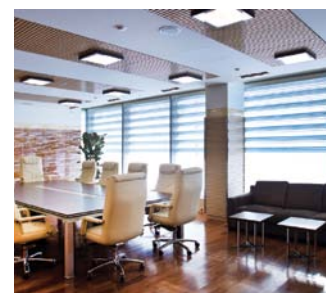
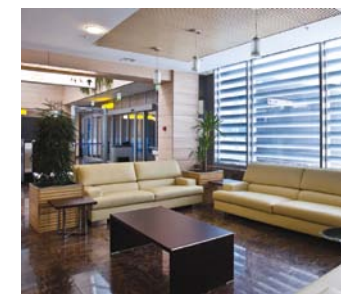
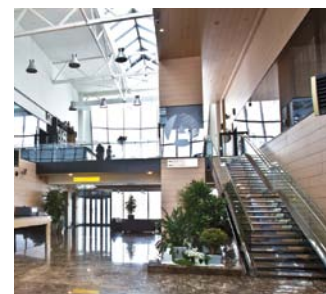
«Подготовка авиакомпании к сертификации по европейским требованиям осуществлялась в течение трех последних лет. В ходе подготовки был реализован комплекс мероприятий по обучению инженерно-технического персонала, разработке и внедрению необходимых документированных процедур, подготовил необходимую инфраструктуру. В июле 2013 года по результатам заключительного аудита деятельность авиакомпании «Меридиан» признана полностью соответствующей европейским требованиям по поддержанию летной годности воздушных судов», - прокомментировали в авиакомпании «Меридиан».

Авиакомпания «Меридиан» является членом международного альянса MS Group, объединившим в единое целое также управляющую компанию «Московское Небо», австрийского оператора деловой авиации Mjet GmbH. Парк компании состоит из самолетов Gulfstream G450 и Ту-134.

По мнению экспертов рынка, Россия все более и более интегрируется в европейский авиационный рынок перевозок, имеющий свой богатый положительный опыт и свои особенности поддержания летной годности (ПЛГ) воздушных судов западного производства. Такая интеграция предполагает, в частности, обмен опытом в этом очень важном аспекте обеспечения безопасности полетов. Западный подход имеет ту особенность, что строится на децентрализации управления поддержанием летной годности самолетов, перенесением всей ответственности за управление ПЛГ на эксплуатантов ВС, с сохранением при этом прав национальных администраций гражданской авиации и EASA на осуществление надзорных (через каждые два года) функций по соблюдению эксплуатантами базовых требований регламентирующей документации по поддержанию летной годности.



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

Некоммерческой авиации упростят жизнь

Член Комитета СФ по науке, образованию, культуре и информационной политике, руководитель рабочей группы по совершенствованию нормативно-правового обеспечения и порядка предоставления государственных услуг (исполнения государственных функций) в области авиации общего назначения Максим Кавджарадзе внес в Государственную Думу проект поправок в Воздушный кодекс, которым предлагается упростить порядок сертификации аэродромов некоммерческой гражданской авиации.

Соавторами законопроекта выступают члены СФ Владимир Кулаков, Анатолий Лысков, Сулейман Геремеев, Игорь Морозов, Николай Федоряк, Виктор Пичугов, Николай Власенко, Евгений Тарло, Татьяна Заболотная, Николай Тихомиров, Любовь Глебова, Сергей Мамедов, Сергей Лисовский, Олег Пантелеев, Зияд Сабсаби, Иннокентий Егоров, Константин Сурков, Виктор Косоуров, Геннадий Макин.

Сенаторы предлагают уточнить понятия «коммерческая перевозка» и «авиационные работы». Первая составляющая должна упростить организацию новых аэродромов для частных воздушных судов, а второе нововведение обещает поставить точку в споре о сферах деятельности коммерческих авиакомпаний и организаций авиации общего назначения.

По инициативе сенаторов, аэродромам, используемым исключительно авиацией общего назначения, теперь не будет требоваться сертификация наравне с большими аэродромами коммерческой авиации. Предлагается создать отдельный реестр в структуре Минтранса и в нем регистрировать такие аэродромы и вертолетные площадки.

Благодаря второй части поправок, формируется четкий и ясный список авиационных работ, доступных для некоммерческой гражданской авиации. К таковым отнесены авиационно-химические работы, лесо-авиационные, воздушная съемка, полеты в спортивных и учебных целях, а также авиатуризм и демонстрационные полеты. То есть — никаких перевозок пассажиров и грузов не предусмотрено.

В Министерстве транспорта сообщили, что документ будет рассматриваться в установленном порядке Государственной думой и будет анализироваться специалистами министерства.

— Мы не готовы сейчас комментировать эту инициативу, — говорит представитель ведомства. — Однако необходимо принимать во внимание, что проект поправок представлен членом Совета Федерации Максимом Кавджарадзе, входящим в комиссию по развитию авиации общего назначения при президенте России.

По словам главного редактора отраслевого портала Avia.ru Романа Гусарова, на коммерческой авиации эти поправки практически не скажутся, а вот авиация общего назначения вздохнет свободней.

— Эти поправки дают возможность авиаторам выйти из тени. Сейчас организовать и сертифицировать аэродром сложно, и по всей стране практикуется «партизанщина» — взлетают с полей, с различных площадок, не зарегистрированных в качестве аэродромов, — объясняет эксперт. — Перевозка пассажиров — это однозначно — должна оставаться уделом коммерческой авиации, как и перевозка грузов и по-

чты. А вот все остальные авиационные работы можно спокойно отдать авиации общего назначения.

— Если эти поправки примут — это будет хорошо, авиации общего назначения станет жить немного легче, — комментирует директор образовательного учреждения «Учебно-технический центр авиации общего назначения» Александр Талалуев. — Хотя в большей мере эти поправки облегчат жизнь пилотов в Москве и окрестностях, где все достаточно густо застроено и все на виду, и организовать небольшой аэродром сложно. В регионах зачастую летают с незарегистрированных грунтовых площадок или базируются на летном поле местного аэропорта. Но теперь появится возможность легализовать часть таких аэродромов.

По мнению эксперта по правовым вопросам Международной организации гражданской авиации (ИКАО), профессора Виталия Бордунова, новые поправки в Воздушный кодекс несут скорее вред, чем пользу, противоречат международному законодательству и разработаны исключительно в интересах небольшого количества состоятельных владельцев частных летательных аппаратов, проживающих в Москве и Подмосковье.

— Эти поправки не несут пользы для авиации общего назначения, более того — они вредны, — говорит Виталий Бордунов. — Авиация не терпит бардака и отсутствия дисциплины. А если документ еще и нелеп с юридической точки зрения, противоречит принятым у нас международным нормам — пользы он не принесет.

Источник: Известия

Стартовые SBJ могут «зависнуть»

Как сообщает AIN, стартовый заказчик Sukhoi Business Jet компания Comlux может принять решение не комплектовать первые два самолета на своем объекте в Индианаполисе, а также компания рассматривает возможность вообще отказаться от сделки по покупке этих самолетов. На это решение может повлиять успех производителя по достижению заявленных характеристик и возможности Comlux America по переоборудованию новых самолетов. Тем не менее, ГСС и итальянская Alenia прилагают все силы, чтобы успеть подготовить многочисленные обновления к моменту передачи самолета заказчику.

В октябре 2011 Comlux заключила контракт на приобретение двух VIP-версий SuperJet (SSJ 100-LR), которые планировала укомплектовать интерьером на своем американском предприятии в Индианапо-



лисе и поставить в чартерный флот в Европе. Однако, судя по всему, комплектация первых самолетов будет производиться на стороне. Как заявил AIN президент Comlux USA Дэвид Эдингер, в настоящее время центр комплектаций полностью загружен и вряд ли сможет принять SBJ. Так что, возможно, комплектация будет производиться на стороннем предприятии. Пока для работ по установке интерьеров на SSJ-100 сертифицированы только две зарубежные компании – Comlux America и итальянское СП (Сухой и Alenia Aermacchi) SuperJet International.

Между тем, сделка по приобретению самолетов также пока еще остается в подвешенном состоянии, так как SuperJet International, которое продвигает SBJ на рынке, не может точно сказать, отвечают ли критерии обновления самолета летно-техническим требованиям Comlux. В первую очередь оператор хочет увеличить высоту и дальность полета, а также изменить диапазон центровок самолета.

Сейчас самолет имеет потолок 40000 футов, а в доработанной VIP-версии с дополнительными баками максимальная дальность прогнозируется на уровне 4250 миль с восемью пассажирами. Салон сможет вместить, в зависимости от конфигурации от 13 до 38 пассажиров. SBJ имеет большой внутренний объем, что и привлекло Comlux: площадь 66 кв.м. и объем 118 куб.м. В целом, салон имеет длину 20,7 м.

Однако самый первый бизнес-вариант SSJ-100 получит российский клиент. Самолет планируется продемонстрировать на авиасалоне МАКС-2013 и до конца этого года передать государственному заказчику.

В этом году SuperJet International пересмотрела потенциальный рынок для SBJ на ближайшие 20 лет в сторону уменьшения со 100 до 80 самолетов.



Форум деловой авиации

6-я международная конференция
11 сентября 2013 года, Москва



Форум деловой авиации — крупнейшая в России и СНГ ежегодная конференция, являющаяся традиционным местом встречи ведущих профессионалов отрасли.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- Спрос на услуги деловой авиации в России и мире
- Совершенствование нормативной базы
- Развитие наземной инфраструктуры и ТОиР воздушных судов ДА
- Сочи 2014 — порядок приема рейсов ДА в период Олимпиады

К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШАЮТСЯ

Операторы деловой авиации, представители производителей воздушных судов, аэропортов и хэндлинговых компаний, поставщиков продуктов и услуг для отрасли, представители государственных органов.

Контакт: Дмитрий Степанов, руководитель проекта,
+7 965 118-71-75, d.stepanov@ato.ru

WWW.EVENTS.ATO.RU

LAVACE-2013 обещает быть жаркой

В период с 14 по 16 августа 2013 года в международном аэропорту Конгоньяс города Сан-Паулу, являющемся крупнейшим деловым центром Бразилии, пройдет юбилейная десятая Латиноамериканская выставка-конференция деловой авиации LAVACE 2013 (Latin American Business Aviation Conference & Exhibition). Организатор выставки – Бразильская ассоциация авиации общего назначения АВАГ, надеется повторить рекорд прошлого года, когда свою продукцию и услуги демонстрировали около 190 компаний, а на статической стоянке было выставлено 70 самолетов и вертолетов. Тогда на выставке побывали свыше 16700 посетителей.

По мнению исполнительного директора АВАГ Рикардо Ногейра, Бразилию ждет настоящий бум бизнес-авиации в различных ее проявлениях. «Экономический подъем четвертой экономики стран

БРИК уже не столь ощутим, как, например, два года назад, но в целом экономическая позиция Бразилии в Латинской Америке весьма впечатляет, а темпы роста отдельных отраслей промышленности являются ключевым фактором для экономического благополучия и в будущем. Кроме того, два крупнейших мировых события, Чемпионат Мира по футболу в 2014 году и Олимпийские Игры в 2016 году, также должны подтолкнуть все секторы экономики к росту. Что же касается рынка бизнес-авиации, то в прошлом году мы наблюдали суммарный подъем различных сегментов на 14%, и это наряду с относительной стагнацией спроса на рынках США и Европы», - комментирует г-н Ногейра.

Неудивительно, что ведущие мировые производители деловых самолетов и вертолетов примут активное участие в LAVACE 2013, показав на статике свои по-



Jetexpo 8th International BizAv Show

September 12–14, 2013

www.jetexpo.ru

Organized by  **Vnukovo-3**

TOP BUSINESS AVIATION SHOW IN EASTERN EUROPE AND ASIA

продолжение 

следние модели, и анонсируют свои перспективные разработки. Так, свое участие в работе выставки уже подтвердили Boeing Business Jets, Bombardier, Cirrus, Dassault, Embraer, Gulfstream, Nextant и Pilatus. Beechcraft и Cessna будут представлены своими бразильскими дистрибьюторами: Lider Aviação и TAM. AgustaWestland и вовсе считает бразильский рынок наиважнейшим для своего бизнеса и привезет в Сан-Паулу не только всю линейку вертолетов, но и серьезный десант в виде ключевых топ-менеджеров. Извечный конкурент итальянцев – Eurocopter, также продемонстрирует основную линейку вертолетов и проведет ряд презентаций по будущим моделям, а представлять ее на LABACE-2013 будет бразильский партнер Helibras. И хотя на LABACE-2013 вряд ли стоит ожидать крупных контрактов, и тем более анонсов (через два месяца в Лас-Вегасе стартует ежегодная выставка и конференция NBAA), само меро-

приятие очень важно для отрасли целого региона. Хотя объявления о сделках по приобретению воздушных судов, соглашения о создании совместных предприятий и т.д. - неременный атрибут каждой выставки LABACE.

Но самые жаркие дискуссии разгорятся, конечно же, при обсуждении основных проблем бизнес-авиации, с которыми сталкиваются все страны региона. Поэтому проведению круглых столов и работе дискуссионных групп уделяют особое внимание. Так, в ходе проведения выставки будут рассмотрены темы, связанные с приобретением воздушных судов, правилами их регистрации, лизингом, финансовым сопровождением сделок купли-продажи, налоговой политикой ряда государств, серым каботажом, ну и, конечно же, острой нехваткой профессионального персонала.



Отдельной темой выставки станет Чемпионат Мира по футболу в 2014 году и Олимпийские Игры в 2016 году. По словам все того же г-на Ногейра, понимая ответственность перед гостями и участниками спортивных шоу власти страны готовят аэропортовую инфраструктуру к 25-процентному росту коммерческого трафика и значительного увеличения активности деловой авиации. Одним из шагов по подготовке инфраструктуры к будущему росту трафика должна стать приватизация военных аэродромов. Причем, наиболее интересные для инвесторов объекты находятся по разные стороны от крупнейшего города в Южной Америке, Сан-Паулу. А АВAG предложила для парковки самолетов деловой авиации, прибывающих на Чемпионат Мира по футболу, использовать военные стоянки аэропорта Сан-Жозе-дус-Кампус. В дополнение к этому, ассоциация предлагает включить в эту программу создание «авиационного университета» для обучения пилотов, авиационных техников и инженеров, а также строительство ангаров для обслуживания бизнес-джетов.

Между тем, Управление гражданской авиации Бразилии ANAC уже одобрило проект развития аэропорта бизнес-авиации в районе Сан-Паулу с взлетно-посадочной полосой длиной 8850 футов (2700 метров) стоимостью \$ 210 млн. Однако этот план еще нуждается в утверждении в Департаменте ВВС по управлению воздушным движением и в Администрации президента Бразилии. Проект собирается реализовать партнерство между люксовым девелопером JHSF и бразильским оператором бизнес-авиации C-Fly.

Пожалуй, единственным отличием LABACE-2013 от других аналогичных мероприятий является время работы. Двери для посетителей ежедневно будут открываться в 12:00, а закрываться – в 20:00.

Аэропорт Манилы «закручивает гайки»

Администрация аэропорта Манилы опубликовала новые правила полетов для самолетов бизнес-авиации, существенно сократив количество слотов для деловых самолетов. Теперь для операторов бизнес-авиации установлен лимит в период с 7 утра до 7 вечера в два слота. Для прилета в ночное время все заявки администрация аэропорта рассматривает в индивидуальном порядке, исходя из загруженности аэропорта в указанный период. Тем не менее, предпочтения отдаются грузовым рейсам.

Международный аэропорт Ниноя Акино (Ninoy Aquino International Airport), расположенный в 7 км к югу от столицы Филиппин, пытается всячески ограничить количество рейсов в связи с небывалым ростом трафика и, как следствие, перезагруженностью терминалов. Примечательно, что кроме бизнес-джетов под запрет попали и все одномоторные самолеты, включая почтовые. Исключением стали лишь медицинские борты и специальные рейсы.

Сейчас в аэропорту на постоянной основе базируются 22 бизнес-джета местных владельцев и пять с за-

рубежной регистрацией (всего на Филиппинах зарегистрировано 30 бизнес-джетов). Но неоднократные обращения операторов и владельцев в различные инстанции не привели к позитивному результату. Юристы столичного порта однозначно дают понять, что дискуссии по этому вопросу не будет, так как аэропорт уже расставил для себя приоритеты. На период с 2014 по 2017 год в бюджет аэропорта не заложены капиталовложения, которые позволили бы хоть как-то изменить ситуацию. И если в целом аэродромная инфраструктура достаточно развита, то система УВД в последний раз модернизировалась более пятнадцати лет назад.

На Филиппинских островах, а их насчитывается более семи тысяч, существует всего два аэропорта, и Ниноя Акино в Маниле является основным международным портом, который осуществляет прием лайнеров со всего света. В основном это авиалайнеры, прибывающие из Азии и Тихоокеанского региона. Неудивительно, что Ниноя Акино один из самых загруженных аэропортов мира, и ему приходится обслуживать до 27 миллионов пассажиров в год.



FBO RIGA
between East and West

**Опыт
Качество
Профессионализм**

Вертолетчики соберутся вместе

Число зарегистрированных участников 39-го Европейского вертолетного форума (European Rotorcraft Forum - ERF) превысило 200 человек, представляющих 15 стран мира.

Цифра продолжает расти, ожидается, что общее число участников форума достигнет 250—300 человек. Организатором этого международного мероприятия в этом году выступает российский вертолетостроительный холдинг «Вертолеты России». Форум пройдет в России, в Москве, в конференц-зале гостиницы Moscow Marriott Grand Hotel с 3 по 6 сентября.

Европейский вертолетный форум ежегодно проводится в одной из стран Европы с 1975 года и является знаковым событием для мирового вертолетостроения. В работе форума примут участие десятки ученых, ведущих экспертов и специалистов отрасли из России, США, Франции, Великобритании, Германии, Италии, Испании, Японии и других стран мира.

Среди участников форума, кроме холдинга «Вертолеты России», ожидаются представители крупней-

ших мировых конструкторских бюро, научно-исследовательских центров и институтов, таких как ЦАГИ, Japan Aerospace Exploration Agency, German Aerospace Center, ONERA, а также ведущих производителей вертолетной техники AgustaWestland, Eurocopter и Sikorsky. В ходе тематических сессий участники форума обсудят актуальные тенденции в материаловедении и аэродинамике, интеграции бортовых систем, аспекты эксплуатации и безопасности вертолетной техники и другие актуальные вопросы.

Согласно давней традиции партнерства ERF и Американской вертолетной ассоциации (American Helicopter Society – AHS), лучший докладчик ежегодного форума AHS получает возможность принять участие и представить свой доклад на Европейском вертолетном форуме. В этом году таким участником стал представитель Директората по развитию авиации ВВС США Мэтью С. Уолли с докладом «Результаты летных испытаний автоматической системы предупреждения столкновения с препятствиями и слепой посадки на летающей лаборатории RASCAL JUH-60A».



(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

Learjet 85 взлетит до конца 2013 года

Bombardier определился со сроком первого полета нового среднего бизнес-джета Learjet 85. По планам компании он должен состояться до конца этого года. В отличие от другой программы – CSeries – производитель никогда не анонсировал конкретные сроки первого полета этого самолета. Вероятно, компания предполагала, что при разработке и производстве этого джета могут возникнуть сложности.

Тем не менее, первоначально Bombardier планировала ввод в строй этого самолета в конце 2013 года. Но проблемы с производством композитных элементов конструкции отодвинули этот срок на 6-9 месяцев, до третьего квартала 2014 года. На пресс-конференции по поводу окончания второго квартала 2013 года исполнительный директор Bombardier Inc. Пьер Бодуэн сообщил, что вопросы с созданием композитов на заводе в Керетаро уже решены.

Примечательно, что в финансовом отчете за второй квартал 2013 года сообщается о значительном прогрессе сборки первого прототипа Learjet 85, который находится уже на финальной стадии. Прототип укомплектован крыльями, двигателями, горизонтальным стабилизатором и шасси.

Пока еще в стадии реализации находятся монтаж систем и оборудования для летных испытаний, в то время как основная система распределения электроэнергии уже была протестирована.

В то же время, в Национальном институте авиационных исследований в государственном университете Вичита продолжаются статические испытания планера, которые предваряют летные испытания. Bombardier также находится в процессе сертификации производства Learjet 85 в Федеральной авиационной администрации США.

Перегон самолетов – тоже бизнес

Британская компания Flairjet помогла завершить поставку юбилейного 400-го бизнес-джета Phenom. Как мы писали ранее, в начале июля 2013 года у себя в штаб-квартире Embraer передал этот Phenom 300 немецкой корпорации Hansgrohe Group. Однако поставка считается завершенной, когда самолет прибывает к месту базирования, а в данном случае необходимо было преодолеть половину земного шара – из Южной Америки в Европу. И это должен сделать опытный экипаж, знающий особенности таких перелетов.

В компании Flairjet работает один из нескольких сертифицированных инспекторов по самолетам и тренажерам Phenom в Европе – директор по летной работе Flairjet Джерри Роллс. 28 июня 2013 года он, во главе экипажа из трех человек, начал перелет из Сан-Жозе-дус-Кампус (Бразилия) в Зигерланд (Германия). Полет проходил через Барбадос, Форт-Лодердейл (Флорида), Бангор (штат Мэн), Гус-Бей,

Клафлавик (Исландия), Прествик (Шотландия), Дортмунд и, наконец, завершился в Зигерланде, Германия.

Перегон занял четыре дня, в течение которых самолет пролетел 8270 морских миль. В этом перелете капитан Роллс также проверил подготовку шепилота Hansgrohe Герхарда Энзингера, который входил в состав экипажа.

Имея такого специалиста как Джерри Роллс, FlairJet уже осуществил доставку 21-го самолета Phenom – девять Phenom 100 и 12 Phenom 300.

«Это была поставка как по учебнику, очень спокойная и ровная», – прокомментировал Роллс. «Наш опыт поставок в Европу самолетов Embraer, в частности Phenom, дает нашим клиентам уверенность в надежной доставке, осуществляемой европейской командой, которая понимает весь процесс и может предвидеть все ситуации».

По словам управляющего директора FlairJet Дэвида Флетчера, поставки новых самолетов остаются ключевой частью бизнеса оператора, но под новым собственником (недавно оператор приобрела компания Marshall Aerospace and Defence Group) также делается ставка на сегмент менеджмента самолетов и, с добавлением Cessna XLS и Citation Bravo в сертификат эксплуатанта, расширение чартерного бизнеса.



Вторая жизнь «звездного» джета

Владелец американского оператора бизнес-авиации JFI (JetFlite International) Арик Кислин расстается с одним из самых ценных бизнес-джетов в истории деловой авиации. Ветеран Gulfstream II, 1968 года выпуска, некогда принадлежавший Френку Сенатре, а затем приобретенный голливудским актером Харрисоном Фордом, был подарен учебному центру «Wilson Technological Centre», расположенному в небольшом нью-йоркском аэропорту Фармингдейле. Исторический бизнес-джет, который сейчас принадлежит JFI, ожидает почетная пенсия в качестве тренировочного самолета для практического обучения будущих механиков. Он поможет овладеть им практическими навыками по обслуживанию двигателей и навигационных систем. Несмотря на преклонный возраст, самолет, как говорится, находится на крыле, и все его системы функционируют прекрасно.

Арик Кислин, в буквальном смысле со слезами на глазах, передавал легендарный самолет новым владельцам, но при этом отметил, что даже после 44 лет службы бизнес-джет не только принесет ощутимую пользу будущим механикам, но и продлит свою поистине легендарную жизнь, сохраняя при этом и память о своем первом владельце.

Компания Air Rutter International, LLC d.b., в настоящее время JetFlite International, (JFI), а также в самом начале известная как Skookum Air, была образована на Аляске в 1993 году, всего лишь с одной Cessna 185. Основным видом деятельности компании Skookum Air была перевозка рыбаков, охотников и необходимых запасов из Анкориджа в отдаленные города Аляски.



В 1993 году компания переместилась в Калифорнию, Long Beach, и стала развиваться как компания, занимающаяся чартерными перевозками уже с новым именем Air Rutter (ARI). На протяжении всех этих лет компания ARI оперировала и управляла восьмью самолетами различных классов Cessna 500 и 650 серий. В 1998 году ARI переехала в Orange County, штат Калифорния. За этот период ARI выросла в известную компанию, занимающуюся менеджментом воздушных судов и оперирующую самолетами «тяжелого» и «среднего» класса, такими как Gulfstream V и IV, Gulfstream II, Challenger 604/ 601 и Hawker 800/700.

Любой бизнес-джет в паре касаний



Upcast JetBook



Перейдите прямо на страничку приложения, воспользовавшись камерой вашего iPad и размещенным слева QR-кодом. Или наберите Upcast JetBook в App Store.



Еurocopter поставил первую пятерку

Государственная компания ТНК Gökçen Aviation получила первые пять из семнадцати заказанных вертолетов EC135 EMS в рамках контракта, подписанного с Eurocopter в мае текущего года. Остальные вертолеты будут поставлены заказчику не позднее весны 2014 года (контракт рассчитан на пять лет, и количество поставленных вертолетов вполне может увеличиться).

Турецкий контракт, по мнению топ-менеджмента Eurocopter, еще раз подчеркивает высокую конкурентоспособность вертолетов EC135 EMS (в настоящее время около 25% мирового парка всех медицинских вертолетов приходится на Eurocopter EC135 EMS). На сегодняшний день клиентами эксплуатируется около 500 вертолетов в медицинской конфигурации из 1095 EC135, поставленных заказчикам.

Конфигурация вертолета EC135 разрабатывалась инженерами немецкого подразделения Eurocopter совместно с австрийской компанией Air Ambulance Technology в соответствии с требованиями больниц. На борту установлено современное медицинское оборудование, в том числе дефибриллятор и аппарат искусственной вентиляции легких.

Напомним, что вертолет EC135 выпускается в двух модификациях, P2i и T2i, с разными двигателями: Pratt & Whitney (P2i) и Turbomeca (T2i). 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.

Для корпоративных нужд

В конце июня 2013 года АО «НК «СПК «Каспий» (Социально-предпринимательская корпорация «Каспий»), приобрела на вторичном рынке самолет Dornier Do-328JET-300, который будет использоваться в качестве корпоративного транспорта. Самолет (бортовой номер N355SK) 1999 года выпуска был приобретен через WELLS FARGO BANK NORTHWEST NA TRUSTEE.

СПК «Каспий» создана в сентябре 2007 года, с целью содействия экономическому развитию Мангистауской и Атырауской областей путем консолидации государственного и частного партнерства. СПК «Каспий» реализует проекты в различных секторах экономики в двух крупнейших областях Казахстана. В 2011 году была создана одноименная авиакомпания «Caspiy», основу парка которой составляют самолеты Fokker F100. «Caspiy» выполняет полеты по внутренним казахстанским направлениям и в сопредельные государства.

В СПК «Каспий» не комментируют детали приобретения нового самолета. Dornier Do-328JET-300 — ближнемагистральный, двухдвигательный турбореактивный лайнер, имеющий 14-16 мест первого класса в VIP-конфигурации (29-32 места в обычной конфигурации). Способность Dornier 328 взлетать и садиться на коротких взлетно-посадочных полосах и легкость обслуживания делают его удачным приобретением как для ведения бизнеса, так и для обеспечения регионального туризма. Компоновка салона лайнера может быть выполнена по желанию клиента в одном из трех вариантов.

Сейчас в Казахстане зарегистрировано 28 бизнес-джетов и 34 вертолета. На постсоветском пространстве Казахстан занимает третье место по количеству бизнес-джетов и частных вертолетов, пропуская вперед лишь Россию и Украину.



Pilatus зашел в Китай

Швейцарский производитель Pilatus Aircraft в начале августа 2013 года сообщил о запуске нового проекта в Китае. Совместное предприятие Pilatus Aircraft Industry (China) Co., где партнером швейцарского производителя выступила Beijing Tian Xing Jian Yu Science Co., Ltd., со штаб квартирой в Чунцине с пятого августа приступила к реализации проекта по производству компонентов самолетов – для PC-6 и PC-12. При этом в контракте четко прописано, что речь идет исключительно о гражданских версиях самолетов (компания не будет участвовать в производстве компонентов для военных самолетов).

В настоящее время подписаны контракты на поставку 50 самолетов PC-12/PC-6 для китайских заказчиков. В Pilatus Aircraft считают, что создание совместного предприятия в Китае окажет положительное влияние на производственную деятельность в Швейцарии.

По мнению Оскара Швенка, Председателя Совета директоров Pilatus, PC-12 и PC-6 являются оптимальными самолетами для быстро развивающегося китайского рынка, особенно в провинциях с большим количеством небольших аэродромов с короткими взлетно-посадочными полосами. «Мы уверены, что наши продукты имеют большой потенциал в Китае, а партнерство с Beijing Tian Xing Jian Yu Science Co станет ключом к успеху. Кроме этого, мы считаем, что начало производства в Китае не скажется негативно на производственных операциях в Швейцарии. Напротив, производство в Швейцарии будет подкрепляться ожидаемыми продажами самолетов в Китай», - отметил г-н Швенк.

По итогам 2012 года Pilatus Aircraft снизил доход и операционную прибыль по сравнению с аналогичным периодом 2011 года.

Отправился в первый полет серийный New Citation X

На предыдущей неделе Cessna Aircraft, после публичного показа серийного легкого Citation M2, отправила в первый полет серийный новый Citation X (бывший TEN).

Обновленная версия одного из самых быстрых бизнес-джетов имеет более длинный салон, чем у предшественника. Дальность его полета составляет 3242 морских мили, что позволяет бизнес-джету пролететь без посадки из Нью-Йорка в Лондон. Самолет может лететь на высоте 51000 футов и не пересекаться с коммерческими трассами, а также миновать области плохой погоды. Новый самолет получил двигатели Rolls-Royce AE3007C2, эллиптические вертикальные законцовки Winglet Technology и авионику Garmin G5000.

Первый полет New Citation X длился 3 часа 10 минут при крейсерской скорости 0.915 Маха на высоте 41000 футов. Но была достигнута и заявленная максимальная скорость в 0,935 Маха. По словам

шеф пилота программы Citation X Гэри Драммонда, Garmin G5000 «вела себя» безупречно. В целом первый полет оправдал все надежды конструкторов. Все заявленные характеристики бизнес-джета подтвердились, а также проверено поведение самолета в различных режимах полета.

О программе обновления скоростного среднего бизнес-джета Citation X американский производитель объявил на выставке NBAA в 2010 году. Тогда компания решила сменить имя этого самолета и назвать его Citation TEN. Однако на NBAA 2012 компания «по просьбам трудящихся» возвратилась к старому наименованию – Citation X. По мнению компании, бренд «Citation X» был на протяжении долгого времени символом скорости, и клиенты Cessna не захотели от него отказываться. Тем более, что Cessna собирается вернуть себе звание быстреего бизнес-джета, отобранное у нее G650. Производитель анонсировал максимальную крейсерскую скорость нового самолета на уровне 0,935 Маха.



Вовремя уловить тенденции рынка

Долевой оператор Flexjet на прошлой неделе опубликовал итоги производственной деятельности за первое полугодие 2013 года. Как и в первом квартале, оператор добился существенного увеличения продаж, как карточных продуктов (Flexjet JetCard), так и по предоставлению услуг по долевному владению самолетами (68% и 112% соответственно). Цифры в первом квартале соответственно составили 48% и 108%. Суммарное же увеличение продаж Flexjet составило 96%. А за первый квартал 2013 года Flexjet смогла увеличить доходы на 83% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

По словам президента Flexjet Дианны Уайт, такой успех компании кроется в весьма умелой работе маркетологов Flexjet, которые вовремя уловили тенденции рынка и смогли рекомендовать топ-менеджменту, как оказалось, единственно правильную модель работы на рынке в не простых финансовых условиях. «Наши маркетологи рекомендуют индивидуальный подход к каждому клиенту с формированием его персональных программ летных часов. Сейчас клиентам Flexjet доступны карты номиналом от 15 до 100 часов, но мы готовы рассматривать и другие варианты, включая фиксированное, по желанию клиента, количество часов с применением гибкой системы ценообразования, зачастую отдельно вычитывая стоимость каждого часа. Индивидуальный подход – залог нашей успешной работы, и мы считаем, что клиенты должны платить лишь за то, что реально налетали, и за то количество часов, которое им действительно необходимо в течение периода действия карты», – комментирует г-жа Уайт.

Flexjet – чартерное подразделение Bombardier Aerospace, предлагающее своим клиентам программы долевого владения бизнес-джетами.

Elit'Avia полетела в Гану

Словенский оператор Elit'Avia сообщил об открытии нового офиса в столице Ганны – Аккре. При этом, Elit'Avia теперь будет базировать в регионе на постоянной основе четыре воздушных судна: два Bombardier Global 6000, один Bombardier Global XRS (в Нигерии) и Dassault Falcon 2000 (в Гане), что делает компанию одним из самых «серьезных» иностранных бизнес-операторов в этих странах. Часть самолетов доступны для чартеров, другие – эксплуатируются на условиях долгосрочной аренды. Также Elit'Avia уже до конца года получит три новых бизнес-джета: G550, Falcon 7X и Challenger 605, что еще больше увеличит провозные мощности оператора.

Столь серьезные намерения оператора в западно-африканских странах связаны с растущим спросом среди представителей крупного бизнеса, осуществляющих полеты по трансконтинентальным направлениям. За 18 месяцев присутствия в Западной Африке, Elit'Avia смогла «сформировать» значительный пул постоянных клиентов.

«Среди наших постоянных клиентов в регионе преобладают владельцы и топ-менеджеры ведущих международных корпораций, работающих в различных секторах экономики. При этом наиболее востребованы рейсы из Лагоса и Аккры в Париж и Москву. В будущем мы даже планируем еще более увеличить парк воздушных судов в этих странах и прогнозируем устойчивый рост на этих направлениях. В течение следующего года мы собираемся приступить к реализации других проектов, включая строительство собственного терминала в Аккре. Кроме этого, мы проявляем интерес к Гамбии, Камеруну и Экваториальной Гвинее. Поэтому перспективы в этом регионе мы оцениваем как весьма позитивные», – комментирует президент Elit'Avia Мишель Куломб.

Elit'Avia, со штаб-квартирой в Любляне, была основана в 2006 году. Оператор имеет филиал в Атланте (США) и офис продаж в Москве.



Emirates Airlines создала VVIP «дочку»

Emirates Airlines официально сообщила о начале работы своей дочерней компании Emirates Executive. Пока в парке нового перевозчика только один самолет – 19-местный ACJ319 (бортовой номер А6-СJE, 2011 года выпуска), но в будущем компания планирует существенно увеличить флот бизнес-джетов. В настоящее время уже запущен специализированный сайт www.emirates-executive.com компании Emirates Executive на английском и арабском языках, и принимаются заказы на выполнение рейсов.

По словам представителей Emirates Airlines, растущий спрос на полеты первым и бизнес классами на регулярных направлениях позволяет компании надеяться и на удачный старт Emirates Executive. В качестве приоритетных рынков для нового перевозчика представители Emirates Airlines выделили страны Ближнего Востока, Индию, Россию и Китай.

ACJ319, который будет находиться в распоряжении Emirates Executive, можно смело назвать многофункциональным бизнес-джетом, подходящим как част-

ным клиентам, так и представителям крупного бизнеса. Его салон поделен на несколько зон: гостиная, спальная комната/офис, а также ванная комната. В передней части салона расположена переговорная комната на 12 человек с большим жидкокристаллическим дисплеем и средствами специальной связи. В задней части салона предусмотрены 10 персональных люкс-кают, в каждой из которых установлена 32 дюймовая HD-система. Особенностью интерьера самолета стало применение эксклюзивных компонентов в оформлении (редкие листовые породы, специальная отделка кожей, мрамор, драгоценные металлы и т.д.) в сочетании с современными элементами отделки (специально разработанное «объемное» освещение).

Также ACJ319 буквально «напичкан» современными системами связи и развлечений. Помимо высокоскоростного интернета и возможности организации на борту лайнера видеоконференции, любой пассажир может выбрать для себя из разнообразного меню системы развлечения один из 1500 каналов, а также пользоваться услугами мобильной связи в течение всего полета. Разработчики также позаботились и о шумоизоляции. Даже в процессе взлета или посадки шумовые значения не превышают 50 дБ. Кроме этого, пассажирам предлагается разнообразное меню, и по желанию клиентов во время полета их может сопровождать кэйтеринг-персонал.

В будущем Emirates Executive планирует сформировать свой воздушный парк исходя из потребностей рынка и спроса на те или иные направления. Скорее всего, компания остановится на самолетах Bombardier семейства Global.

Создание дочерней компании, работающей на рынке бизнес-перевозок, на базе национального перевозчи-



ка - не новый тренд. Опыт «соседней» Qatar Executive (создан на базе национального перевозчика Катара – Qatar Airways) наглядно показывает, как всего лишь за несколько лет при грамотной стратегии можно превратиться в крупнейшего оператора региона. Поэтому у Emirates Executive есть все шансы повторить успех своего ближневосточного коллеги.



Консолидация активов

В ближайшие месяц-два будет создана специальная компания для управления авиационными активами Геннадия Тимченко — под названием «А-групп», сообщил «Ведомостям» представитель предпринимателя. Под ее управление перейдут компании «Авиа групп» (на 74% владеет бизнес-терминалом А в «Шереметьево»), «Авиа групп норд» (70% в бизнес-терминале «Пулково-2») и финский авиаперевозчик (бизнес-джеты) Airfix Aviation, в котором структурам Тимченко принадлежит 99%.

Сейчас завершаются организационные и корпоративные процедуры (подбор персонала), внутренний аудит во всех активах, в ближайшей перспективе будет проведен ребрендинг и сформирована продуктовая линейка, рассказал представитель Тимченко.

По задумке помимо тех услуг, которые уже оказывают перечисленные компании, продолжает он, предполагается в среднесрочной перспективе развивать центр технического обслуживания, предоставлять финансирование для бизнес-джетов (например, через лизинг самолетов), оказывать дизайнерские услуги по конфигурации и отделке салонов, налаживать прямое вертолетное сообщение между бизнес-терминалами, предлагать IT-решения, организовывать чартерные перевозки и проч. Но первоочередная задача, заверяет представитель Тимченко, — повысить эффективность существующих услуг и сервисов (наземных и управления флотом) на базе имеющейся инфраструктуры, обеспечить рост рентабельности за счет внутренней синергии активов.

Финская авиакомпания все активнее будет летать в бизнес-терминалы в России, обещает собеседник «Ведомостей», а в долгосрочной перспективе возможно расширение бизнеса за счет выхода на новые



растущие рынки деловой авиации как в России и СНГ, так и за их рубежами — в Китае, Индии, Латинской Америке. Но это произойдет, когда будет исчерпан рост в существующих терминалах, предупреждает он.

Инвестиционную программу авиапроекта представитель Тимченко оценить отказался, но человек, близкий к авиационной группе, утверждает, что вложения будут впечатляющими — уже сегодня на авиационные активы структуры Тимченко потратили около 4 млрд. руб.

Гендиректором «А-групп» станет Евгений Андраников. Он эту информацию «Ведомостям» подтвердил и сообщил, что перед ним стоят очень серьезные задачи.

Главный редактор «Авиатранспортного обозрения» Алексей Сеницкий считает, что ставка на бизнес-

авиацию верна. По прогнозам крупнейшего производителя бизнес-джетов в мире — канадской компании Bombardier, у российских владельцев к 2030 г. будет 1500 частных самолетов (сейчас — 540). Рынок деловой авиации в России оценивается сейчас в \$2-3 млрд, ежегодный рост составляет около 15%, констатирует Сеницкий. Из-за недостаточной инфраструктуры для бизнес-авиации в России размер недополученной выручки в части техобслуживания достигает примерно \$300 млн, говорится в ежегоднике «Авиатранспортного обозрения». Эти деньги уходят западным операторам техобслуживания, а могли бы оставаться в России, считает Сеницкий.

Среди активов группы — терминалы, у которых есть возможность для роста. До сих пор крупнейший аэропорт в сегменте бизнес-авиации в России — «Внуково-3», на него приходится 65,5% всех запросов на прилет из российских аэропортов (у «Домодедово» — всего 1,7%) и 34% запросов на вылет (у «Шереметьево» — 2%). Председатель совета директоров «Внуково» Виталий Ванцев высказывал сожаление, что вынужден избирательно подходить к клиентам бизнес-авиации, в аэропорту планируется создание хаба гражданской авиации, возможно, придется перераспределять в ее пользу временные слоты на вылет и посадку.

Рынок бизнес-авиации будет расти, поскольку количество долларовых миллиардеров в России, по данным журнала CEO, достигло в 2012 г. максимума — 131 человек, очерчивает перспективы Сеницкий. В 2011 г., по данным Jetnet, россиянам принадлежало 158 бизнес-джетов, 69% из них моложе 10 лет, это лучший показатель в Европе.

Источник: Ведомости

Universal Aviation уходит с Бермуд

В конце прошлой недели американский провайдер услуг по обслуживанию рейсов бизнес-авиации Universal Aviation распространил официальное сообщение о прекращении с 31 августа 2013 года работу в Международном аэропорту на острове Гамильтон (LF Wade International Airport), где ровно год назад компания открыла собственный FBO. В компании искренне сожалеют, что прекращают свою работу на Бермудах, но на то есть свои объективные причины, в первую очередь, связанные с трафиком.

«Результаты работы в течение года ярко иллюстрируют просчеты наших маркетологов. Тот трафик, на который рассчитывали в компании, и реальные производственные показатели заставили нас принять столь неприятное решение. Возможно, в будущем мы вновь вернемся на острова, но, а пока хотели бы выразить признание всем нашим партнерам, и особенно администрации аэропорта и членам городского совета, за помощь, оказанную в процессе реализации проекта и нашей работы уже в качестве провайдера», - прокомментировали в Universal Aviation.



В августе 2012 года Universal Aviation торжественно открыло собственное FBO на острове. В компании рассчитывали, что новый авиационный комплекс будет обслуживать исключительно рейсы бизнес-авиации и по количеству предоставляемых услуг станет крупнейшим в регионе. «За неполный год нам удалось построить нечто среднее между классическим американским FBO, с предоставлением всех необходимых услуг, к которым привыкли клиенты в США и Европе, и неким местом, где можно в «спартанских» условиях ощутить всю прелесть нахождения в действительно экзотическом месте, которых на нашей планете остается не так много», - комментировали тогда в компании.

Основной пик трафика на остров приходится в период с апреля по октябрь, когда в среднем через аэропорт проходят порядка 40 воздушных судов, треть из которых - небольшие турбовинтовые или поршневые самолеты (без учета регулярных авиалиний). Но в компании все же делали ставку на увеличение количества «серьезных» бизнес-джетов, совершающих полеты на Бермуды с целью технической посадки (так маркетологи Universal Aviation считали, что доля этих рейсов удвоится в течение года). Однако этого не произошло, а наметились ровно противоположные тенденции, которые и стали основными причинами прекращения работы.

В Universal Aviation не стремились возводить ультрасовременный пассажирский терминал. Тогда в компании шутили, что «еще на подлете к острову любой пассажир, любясь открывающимися красотами из иллюминатора бизнес-джета, вряд ли захочет променять даже несколько лишних минут в аэропорту на море, солнце и песок». А ведь согласно проекту, рассчитанному на пять лет, здесь должны были появиться собственная топливная база и специ-



На Бермудах работа есть лишь для таких самолетов

ально созданная консьерж-служба, которая должна была позаботиться о пассажирах и пилотах. Так, на выбор пассажиров в проекте были предусмотрены разнообразные экспресс-программы с посещением пляжей, ресторанов или SPA-салонов, которые располагаются в нескольких минутах езды от аэропорта (VIP-транспорт также должен был предоставляться Universal Aviation). Также Universal Aviation планировал запустить вертолетное такси между островами и уже приступил к обсуждению с авиационными властями Бермуд деталей проекта создания на территории аэропорта небольшого вертодрома.

Но спустя год две небольшие местные компании Aircraft Services Bermuda и Longtail Aviation Ltd., которые до прихода Universal Aviation «тянули» бизнес-авиацию на острове, вновь остались «при своих», только с неплохой инфраструктурой. Кстати, в сентябре 2013 года Universal Aviation окончательно определится с судьбой своей «авиационной недвижимости» на острове.

Bell SLS обрастает подробностями

Проект легкого однодвигательного вертолета Bell SLS обрастает подробностями. На Парижском авиасалоне Ле Бурже 2013 Bell Helicopter анонсировал программу Short Light Single (SLS). Тогда производитель обозначил только желаемые характеристики вертолета – скорость 125 узлов, дальность от 360 до 420 миль, полезная нагрузка 1500 фунтов и потолок 11000 футов. Все остальные данные компания еще не была готова обнародовать.

И вот сейчас шеф программы Bell SLS Пол Уотс поделился с AIN некоторыми подробностями проекта. Так, например, производитель решил сначала сертифицировать вертолет в Канаде, разработка осуществляется международной командой из США, Канады и Индии, а также вертолет ориентирован в первую очередь на экспортные рынки.

Технология производства нового вертолета подразумевает модульную сборку с помощью простых инструментов. Это делается для того, чтобы можно было быстро наладить производство в нескольких местах по всему миру. В настоящий момент команда разработчиков SLS насчитывает до 60 человек, которые будут работать над основной конструкцией вертолета. А комплекты для модификации машины под различные миссии (спасение, медицина, VIP, обучение) производитель отдаст на откуп сторонним компаниям.

По словам Пола Уотса, место для сборки первых вертолетов еще не выбрано, но совершенно точно он будет собираться в нескольких местах. «SLS будет спроектирован «максимально модульным», чтобы можно было организовать сборку с минимальной оснасткой», - говорит он. «Это означает, что в конструкции SLS будут комбинироваться старые и новые технологии, которые подразумевают как ис-

пользование цельных конструкций, так и установку проверенных двигателей и трансмиссий. Фюзеляж будет изготовлен с использованием различных конструкционных материалов».

Во время анонса в Париже многих наблюдателей удивил выбор двигателя для нового Bell SLS – Turbo-mesa Arrius 2R. Однако компания считает этот мотор эталоном в классе 450-500 л.с. Первым критерием выбора была долговечность двигателя, вторым была безопасность. Arrius 2R является первым двигателем в своей категории, который имеет двухканальную Fadec с вспомогательной системой управления, которая может выступать в качестве резервной. Третьим критерием был клиентский сервис. Первый запуск двигателя должен состояться в конце этого года или в начале следующего, и он, по прогнозам, будет иметь межремонтный ресурс в 3000 часов.

Однако главным преимуществом в этом классе вер-

толетов является цена. Bell планирует поспорить в этом с лидером рынка – R66. Благодаря простой конструкции и «экономичной» сборке производитель постарается приблизиться по этому параметру к конкуренту, и при этом предложить большие возможности. «Есть сферы в программе SLS, где мы хотим дифференцироваться от R66. В SLS будет полностью плоский пол, «стеклянная» кабина, Fadec, исключительная обзорность и соответствие по шуму Stage 4. Он будет иметь заднюю створчатую дверь, и иметь лучшие в своем классе скорость и нагрузку», - говорит Уотс. Пока компания не установила цену на SLS.

Производитель рассчитывает получить серьезное преимущество на рынке за счет большого числа клиентов, которые эксплуатируют предыдущую модель этого класса Bell 206L4 JetRanger (около 4400 из 7500 произведенных вертолетов до сих пор летают). Исходя из этого, компания рассчитывает продавать несколько сотен новых вертолетов в год.



Растут все, кроме бизнес-джетов

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала результаты работы отрасли во втором квартале 2013 года. В этом отчете представлены данные только по производству самолетов. По итогам второго полугодия 2013 года в сравнении с тем же периодом прошлого года поставки увеличились на 8,9%, а общая стоимость поставленных воздушных судов выросла на 26,4%. В абсолютных цифрах количество воздушных судов, поставленных в рассматриваемые периоды, увеличилось с 931 до 1014 самолетов, а в денежном эквиваленте с \$ 8,2 млрд. до \$ 10,4 млрд. Это означает, что впервые

с 2008 года общая стоимость поставленных самолетов в течение полугодия превысила 10 миллиардов долларов. Однако в отчете 2013 года учитываются поставки новых членов ассоциации (Cub Crafters, Extra, Flight Desing и WACO Aircraft), которые вместе изготовили 107 самолетов (турбовинтовых и поршневых) на сумму \$ 19,86 млн.

Поставки одно- и двухмоторных турбовинтовых самолетов сохранили положительную динамику, показав рост на 3,8% и 70,6%, соответственно. Поставки поршневых самолетов также увеличи-

чились до 455 машин, показав рост по сравнению в первом полугодием 2012 года на 16,1%. Тем временем, поставки бизнес-джетов снизились на 4,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, с 295 в 2012 году до 283 в 2013 году. Между тем, результаты первого квартала давали надежду, что бизнес-джеты в этом году также продолжают рост. Но из «реактивных» производителей смогли перекрыть результаты прошлого года только Embraer, Bombardier и Gulfstream. Остальные или сдали позиции (Airbus, Boeing, Cessna, Dassault) или вообще прекратили производство (Hawker).

«Мы рады наблюдать хороший рост выручки в этом квартале, но разнонаправленная динамика поставок продемонстрирует, что производители по-прежнему сталкиваются с сильными «встречными ветрами» восстанавливающейся мировой экономики», - говорит президент и генеральный директор GAMA Пит Банс. «Вот почему мы продолжаем работать с законодателями и регуляторами во всем мире для упрощения процессов сертификации и содействуем внедрению на рынке новых продуктов для повышения безопасности полетов по разумной цене».

Полный отчет GAMA за шесть месяцев 2013 г.

Поставки самолетов и доходы за шесть месяцев 2013 г.

Сегмент	2012	2013	Изменение
Поршневые	392	455	+16,1%
Турбовинтовые одномоторные	210	218	+3,8%
Турбовинтовые двухмоторные	34	58	+70,6%
Реактивные	295	283	-4,1%
ВСЕГО	931	1 014	+8,9%
СТОИМОСТЬ	\$ 8,2 млрд.	\$ 4,6 млрд.	+26,4%



Цены на подержанные бизнес-джеты растут второй месяц подряд

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в июне и за первое полугодие 2013 года.

В июне 2013 года, как и на протяжении последних месяцев, в самолетных сегментах вторичного рынка продолжилась тенденция по уменьшению относительного количества выставленных на продажу воздушных судов, по сравнению с тем же периодом 2012 года. В то же время, доля выставленных на продажу вертолетов обоих сегментов или осталась на прежнем уровне или немного увеличилась в рассматриваемом периоде.

В течение первого полугодия 2013 года JetNet наблюдает спад активности покупателей на вторичном рынке во всех сегментах. По сравнению с тем же периодом прошлого года количество сделок купли-

продажи с подержанными бизнес-джетами снизилось на 7,8%, также на 28 дней требуется больше времени, чтобы продать самолет. Тем не менее, зафиксирован рост средней запрашиваемой цены бизнес-джетов по сравнению с прошлым годом на 4,2%. Турбопропы на вторичном рынке также продаются хуже – количество сделок снизилось на 7,5%. Однако позитивным знаком в этом сегменте является снижение времени экспозиции на 30 дней и рост средней цены на 14,4%.

Тем временем, вторичный рынок вертолетов переживает не лучшие времена. И газотурбинные и поршневые машины теряют покупателей (-19% и -20,1% соответственно) при снижении средней цены (-26,9% и -2,2% соответственно). Единственный «плюс» – снижение времени экспозиции в обоих сегментах.

Worldwide Trends						
June	Business Aircraft		Helicopters		Commercial Airliners	
	Jet	T/P	Turbine	Piston	Jet	T/P
In-Operation Fleet	19,139	13,913	19,323	9,463	24,659	9,596
For Sale	2,518	1,070	1,196	588	581	408
% of Fleet For Sale 2013	13.2%	7.7%	6.2%	6.2%	2.4%	4.3%
% of Fleet For Sale 2012	13.5%	8.9%	6.2%	5.9%	n/a	n/a
Change - % For Sale	(-0.3) pt	(-1.2) pt	N.C.	.3 pt		
January to June 2013						
Full Sale Transactions	1,070	643	562	426	1,027	283
Average Days on Market	402	313	393	329	379	361
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$4.683	\$1.431	\$1.114	\$0.221		
Y-T-D January to June 2013 vs 2012						
% Change - Sale Transactions	-7.8%	-7.5%	19.0%	-20.1%		
Change - Avg. Days on Market	28	-30	-32	-35		
% Change - Avg. Asking Prices	4.2%	14.4%	-26.9%	-2.2%		

Pre-owned Turbine Helicopter				
Full Sale Transactions				
OEM	1st 6 months			
	2013	2012	Change	%
Eurocopter	234	279	-45	-16.1%
Bell	227	281	-54	-19.2%
Agusta/Westland	29	31	-2	-6.5%
MD	29	34	-5	-14.7%
Sikorsky	21	43	-22	-51.2%
Other	22	26	-4	-15.4%
Total	562	694	-132	-19.0%

В середине 2013 года эксперты JetNet уделили особое внимание вторичному рынку газотурбинных вертолетов. В сокращение сделок купли-продажи на 19% по сравнению с прошлым годом «особый» вклад внесли вертолеты двух производителей: Bell (-19,2%) и Sikorsky (-51,2%). Однако стоит отметить, что количество сделок с вертолетами Bell и Eurocopter на порядок превосходит продажи машин остальных производителей. Тем не менее, в первом полугодии 2013 года вертолеты всех марок продаются хуже, чем годом ранее.

Эксперты JetNet уделяют особое внимание экономической ситуации в США, так как считают, что она напрямую влияет на рынок бизнес-авиации. Бюро экономического анализа США выпустило уточненную оценку внутреннего валового продукта в первом квартале 2013 года – рост составил 1,1%. А предварительные итоги второго квартала 2013 года показывают ВВП Соединенных Штатов в годовом исчислении на 1,7%. Таким образом, экономика США показывает рост уже 16-й квартал подряд.

Стагнация продолжается

Немецкая консалтинговая компания WINGX Advance GmbH опубликовала отчет об активности европейской бизнес-авиации в июле 2013 года. Согласно данным компании, в прошлом месяце был зафиксирован рост активности деловой авиации на 3% по сравнению с июнем 2013 года, однако по сравнению с тем же месяцем прошлого года наблюдалось падение на 3,3%. Всего в июле 2013 в Европе было совершено 71000 рейсов деловой авиации (чартерные и частные полеты).

Несмотря на спад трафика бизнес-авиации в июле 2013 года, по сравнению с прошлым годом, характер активности на европейском рынке остается в тренде последних лет, то есть летом наблюдается рост активности относительно предыдущего месяца. Но

в середине лета 2013 года только восемь из двадцати стран показали рост относительно прошлого года, причем «локомотивы» европейской бизнес-авиации опять показывают спад (Германия, Франция, Великобритания). Ожидаемое падение трафика наблюдалось в Польше, Украине (как и в прошлом месяце, на это повлиял прошлогодний Чемпионат Европы по футболу) и Великобритании (здесь причиной стала Олимпиада 2012). Необычно то, что падение активности на 5,6% зафиксировано и в России.

Всего же в июне было выполнено 37967 коммерческих рейсов бизнес-авиации (на 7% больше, чем в июне) и 33125 частных (в июне выполнено примерно столько же). Причем, по сравнению с июлем прошлого года чартерный трафик потерял 4,4%, а частный – 1,9%.

Динамика активности среди воздушных судов с начала года выводит вперед бизнес-джеты Bombardier, Gulfstream и Eclipse (правда по количеству полетов эти VLJ на последнем месте), тогда как в абсолютных цифрах совершенных рейсов бессменным лидером остается Cessna (22245 рейсов против 7185 у Bombardier, идущего на втором месте). При сравнении год к году выросла активность только канадских самолетов и бизнес-джетов Eclipse.

По классам воздушных судов продолжается тенденция снижения активности средних и легких бизнес-джетов, а также бизнес-лайнеров. В то же время показали рост ультрадальние и суперсредние самолеты. Также хороший рост активности наблюдался в сегменте VLJ и у поршневых самолетов.

Из крупнейших европейских бизнес-аэропортов, по сравнению с прошлым месяцем, показала рост только Ницца. Этот же аэропорт в июле стал единственным из грандов, показавшим рост по сравнению с прошлым годом. Из первой десятки еще только Жуляны, Цюрих и Фарнборо выросли, а остальные снизили показатели.

Ричард Кое, управляющий директор WINGX Advance, так комментирует результаты июля 2013 года: «Европейский рынок бизнес-авиации в июле продолжил снижение, и это связано с тем, что прежде высокие темпы роста в верхнем сегменте были подорваны падением активности бизнес-лайнеров и замедлением в сегменте сверхдальних бизнес-джетов. С другой стороны практичность суперсредних и сверхлегких самолетов проявляется в растущем спросе в этих сегментах. Они, по всей видимости, забирают долю рынка больших и, традиционно доминирующих, средних и легких бизнес-джетов».

[Полный отчет](#)



Bombardier в России настроен по-боевому

Канадский авиапроизводитель Bombardier из года в год плавно увеличивает долю своей продукции на отечественном рынке, как в сегменте пассажирских самолетов, так и бизнес-джетов, при этом постоянно расширяя линейку предоставляемых услуг. В этом году компания традиционно примет участие в московской выставке Jet Expo-2013. Сегодня наш собеседник – региональный Вице-Президент по продажам Bombardier Business Aircraft в России, СНГ, Восточной и Центральной Европе Валерия Колючая, которая поделится своим мнением о российском рынке и расскажет об участии компании в Jet Expo-2013.

Сегодня рынок бизнес-джетов в России один из самых больших в Европе несмотря на то, что большая часть самолетов зарегистрирована за пределами страны. Больше трети эксплуатирующихся бизнес-джетов, которые принадлежат российским владельцам – самолеты Bombardier. Оцените, пожалуйста, емкость отечественного рынка, и какие самолеты, по вашему мнению, наиболее востребованы россиянами сейчас и в кратко- и долгосрочной перспективе?

Действительно, реальный объем российского рынка сложно оценить, так как значительная часть самолетов, принадлежащих россиянам и эксплуатируемых ими, зарегистрирована за рубежом. Тем не менее, мы считаем Россию и страны СНГ очень перспективным регионом, ведь бизнес-перелеты используются не только в личных целях, но и для организации деловых поездок, что позволяет значительно повысить эффективность работы и мобильность.

Согласно рыночному прогнозу, составленному Bombardier в 2013 году, в течение следующих 20 лет



парк бизнес-джетов России и ближнего зарубежья пополнится 1570 единицами техники. В период с 2013 по 2022 гг. планируются поставки 550 новых джетов, остальная часть (1020 новых воздушных судов) поступит на российский рынок в течение 2-го десятилетия, в период с 2023 по 2032 гг.

Что же касается будущего спроса, мы всегда ориентируемся на клиентов. Для российских потребителей основными факторами, влияющими на решение о покупке, являются характеристики салона (размер, конфигурация и функциональность) и дальность полета. Комфорт и дальность – вот приоритеты Bombardier.

Неудивительно, что в России с ее огромными территориями эти факторы являются определяющими при выборе самолета. Поэтому у российских потребителей, которым часто приходится преодолевать большие расстояния, популярностью пользуются наши самолеты семейства Challenger и Global. Эти самолеты – идеальное сочетание комфорта и дальности полета. Так, например, Global 6000 способен без труда доставить восемь пассажиров из Москвы во Владивосток или Южно-Сахалинск без остановок.

Кроме того, мы видим большую заинтересованность в моделях Global 7000 и Global 8000, а значит, для российских потребителей такое сочетание дальности полета, комфорта и просторного салона является очень привлекательным.

Говоря о рынке региона в целом, мы ожидаем стабильный рост продаж всей линейки продукции, но лидерами станут, несомненно, модели Global и Challenger.

Bombardier начал 2013 год разнопланово: средние показатели по поставкам в первом квартале и ударный второй квартал. Можно ли спрогнозировать итоги 2013 года?

продолжение 

Удастся ли компании сохранить показатели по поставкам 2012 года?

Для Bombardier 2012 год был довольно успешным: мы не только получили 344 заказа, но и осуществили поставку 179 бизнес-джетов. В 2013 г. мы планируем поставить клиентам приблизительно 190 бизнес-джетов, но, к сожалению, давать прогнозы по заказам мы не можем. Мы не рассчитываем повторить успех 2012 года, который был обеспечен, в том числе за счет крупных заказов от компаний NetJets и VistaJet, но мы видим положительные тенденции в спросе и по-прежнему стремимся завоевать максимальную долю рынка.

Как реализуются проекты Learjet 70/75, Learjet 85 и Global 7000/8000? Можно ли надеяться, что в 2013 году мы увидим первый Learjet 85? Планирует ли Bombardier сертифицировать новые самолеты параллельно FAA и EASA?

Мы все очень рады появлению новой модели Learjet 75, первый полет которой состоялся 6 мая 2013 г., и с нетерпением ждем первой поставки в четвертом квартале 2013 года. Вскоре после запуска этой модели на рынок поступит Learjet 70.

Интересно, что ввод в эксплуатацию новых моделей происходит в год 50-летия семейства Learjet. Что касается модели Learjet 85, то работа над ней активно продолжается, и ее запуск запланирован на лето 2014 г. Этот джет станет самым большим и быстрым в линейке Learjet, а российских потребителей он, помимо прочего, привлечет просторным салоном. Learjet 85 – отличное сочетание комфорта и стоимости.



В создание Global 7000 и Global 8000 вложено много усилий. Не будем раскрывать все тайны, но одно можем сказать уже сейчас – ввод в эксплуатацию планируется на 2016 и 2017 гг., и мы ожидаем очень большой спрос на российском рынке, поскольку ни один самолет не может похвастать таким уровнем комфорта и дальностью полета в сочетании с просторным салоном.

Все наши воздушные суда проходят сертификацию трех органов: Транспортного ведомства Канады (TC), Федерального управления гражданской авиации США (FAA) и Европейского агентства по авиационной безопасности (EASA), и мы стараемся, чтобы сертификация проходила примерно в одно и то же время.

За последний год ситуация на российском рынке бизнес-перевозок кардинально не изменилась, хотя небольшой рост трафика прослеживается из квартала в квартал. Каковы ваши ощущения от ситуации на российском рынке деловых перевозок, и какие проблемы мешают его развитию?

Несмотря на то, что отрасль переживает последствия мирового кризиса, объем авиаперевозок в целом возрастает. С Россией мы связываем самые смелые надежды. Несмотря на некоторые сложности, мы отмечаем попытки профессиональных ассоциаций повлиять на сложившуюся ситуацию. Мы уверены, что российский рынок будет развиваться, и по мере его развития будет создаваться необходимая нормативная база, способная раскрыть весь потенциал этого рынка. Кроме того, Олимпиада в Сочи 2014 г. также приведет к увеличению объема авиаперевозок, что может стать дополнительным стимулом к совершенствованию нормативной базы.

Планирует ли Bombardier увеличивать количество технических центров по обслуживанию бизнес-джетов в России? Немного подробнее о рынке ТОиР в России.

Сегодня в России работает два авторизованных технических центра Bombardier по обслуживанию бизнес-джетов: «Джет Авиэйшн-Внуково» и «Тулпар Техник» в Казани. В центре «Тулпар Техник» обслуживаются воздушные суда Challenger 300 и Challenger 800, «Джет Авиэйшн-Внуково» специализируется на моделях Learjet 60, Challenger 300,

Challenger 605, Challenger 800 и семействе Global. Кроме того, Bombardier постоянно расширяет штат сотрудников регионального центра технической поддержки в Москве, который был открыт в 2012 г. Помимо развитой сети поставок запчастей и обслуживания, а также штата квалифицированных сервисных инженеров, наше присутствие на местном рынке обеспечивает высокий уровень поддержки для наших клиентов.

Какие ваши самолеты будут показаны на демонстрационной площадке во Внуково? Чего Вы ожидаете от Jet Expo? Планирует ли компания заключить соглашения с заказчиками в период проведения выставки?

На Jet Expo 2013 Bombardier представит Challenger 300, Challenger 605 и Global 6000. На российском рынке всегда пользовались популярностью большие воздушные суда, но с ростом объема бизнес-перевозок возрастает спрос на самолеты Learjet. Мы также с радостью отмечаем популярность семейств Challenger и Global среди российских заказчиков.

Однако мы ожидаем особый интерес к модели Global 6000 с инновационной кабиной экипажа Bombardier Vision, которая уже была представлена на российском рынке в прошлом году, но продолжает пользоваться неизменной популярностью. Кроме того, этот самолет оснащен душевой кабиной в полный рост. Это отличный выбор для тех, кому необходимы высокая скорость, просторный салон и возможность совершать длительные перелеты.

Кабина экипажа Vision, разработанная Bombardier специально для этой модели самолета, идеально сочетается в себе эстетику и технологии. Инновационное

оборудование обеспечивает максимально полное информирование пилотов и создает для экипажа комфортное и просторное рабочее пространство. Мы постарались удовлетворить требования самых взыскательных клиентов, и это нашло отражение не только в пассажирском салоне, но и в кабине экипажа.

С самого основания выставки Jet Expo в 2006 г. компания Bombardier была ее активным участником, и в этом году мы связываем с ней большие надежды.

Участие в Jet Expo – это всегда событие, и хотя мы будем рады продать на выставке несколько самолетов, не менее важным для нас является поддержка наших заказчиков и налаживание доверительных отношений. Видеть восторг покупателя, впервые попавшего в салон Global 6000 – удивительное чувство. Мы всегда рассматривали Россию и страны СНГ в качестве стратегически важного рынка, и сейчас с радостью отмечаем рост числа клиентов, сотрудничество с которыми является для нас большой честью.



ОНАДА провела II Балтийский форум деловой авиации

С 1 по 3 августа в Юрмале, Латвия, состоялся II Балтийский форум деловой авиации. Организатором форума выступила Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации.

Форум прошел в партнерстве с компаний АТО EVENTS, спонсором форума стала компания Flight Consulting Group.

Участниками форума стали более 60 делегатов из России, Латвии, Чехии, Финляндии, Великобритании. Перед собравшимися с приветственным словом выступили Председатель Комитета Рижской Думы по делам сообщения и транспорта Вадим Баранник и мэр Юрмалы Гатис Труксинс. I Балтийский форум деловой авиации состоялся в октябре 2012 года в Риге, и, таким образом, эстафета форума была передана Юрмале в этом году.



Джим Кэннон, директор программ IS-BAO Международного совета деловой авиации (IBAC) представил совет на форуме и выступил с докладом о роли отраслевых объединений в развитии деловой авиации. В рамках форума был проведен ряд мероприятий, в частности – конференция «Развитие бизнес-авиации» и экскурсия для участников форума в Международный Аэропорт «Рига».

На конференции, прошедшей в отеле Hotel Jurmala Spa, были представлены доклады, посвященные

актуальным вопросам развития деловой авиации и лежащие в сфере интересов российских и европейских компаний. В частности, речь шла о развитии нормативной базы, тенденциях развития деловой авиации.

Отдельные сессии были посвящены вопросам развития инфраструктуры для деловой авиации

продолжение ►



– были представлены проекты Пулково-3 в Санкт-Петербурге, проект ангарного комплекса FBO Riga, возводимого в аэропорту Рига, и планы по реконструкции ВИП-центра и аэропортовой инфраструктуры в Международном Аэропорту «Рига»; развитию добровольного стандарта IS-BAO; впервые была освещена тема создания интерьеров деловых самолетов.

Но особое внимание было уделено докладу, посвященному организации процедур поддержания лет-

ной годности ВС европейской регистрации в Российской Федерации, подготовленному руководителем Авиакомпании «Меридиан».

Во время экскурсии в аэропорту гостям был показан ВИП-центр для обслуживания пассажиров деловой авиации, а также представлены планы по реновации аэропорта.

Помимо деловой программы для делегатов форума была организована экскурсионная программа, а так-

же все были приглашены на вечерний прием в один из ресторанов на берегу рижского залива.

Форум получил высокую оценку делегатов и в 2014 году ОНАДА планирует проведение III Балтийского форума деловой авиации – мероприятия, зарекомендовавшего себя как эффективная площадка для общения представителей российской и европейской деловой авиации.

Материалы будут опубликованы на www.rubaa.ru.



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+.

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: Light jet

	US	Europe
Flights last 14 days	34 740	10 768
Flights, YoY change	-2.9% ↘	-1,5% ↘
Avinode Demand Index	12.3% ↗	13.2% ↗
Avinode Pricing Index	+0.29% ↗	-0,02% →

продолжение

Индекс спроса

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

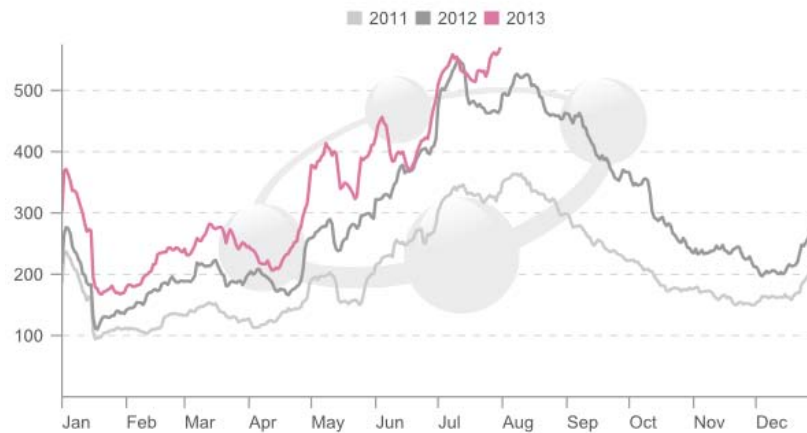
Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR. Индекс спроса рассчитывается в каждом отчете для одного сегмента бизнес-джетов.

Индекс стоимости летного часа

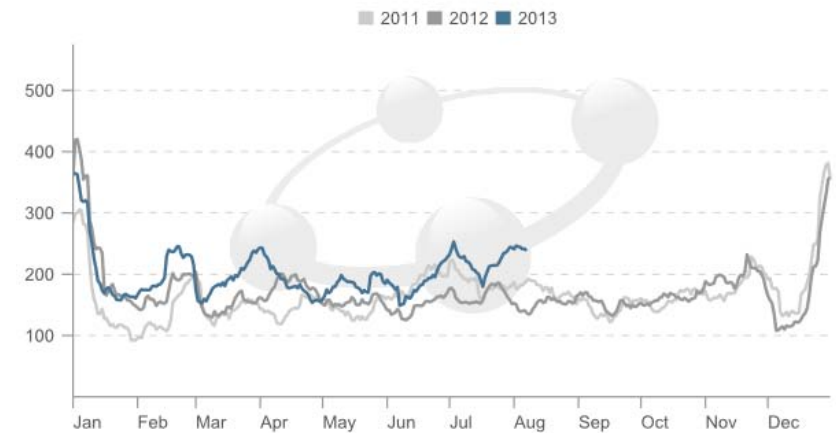
Индекс стоимости летного часа Avinode показывает среднюю стоимость часа аренды частного самолета определенной категории и определенного рынка. При этом почасовая ставка включает среднюю доходную ставку и топливный сбор.

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

