



Как-то незаметно в череде новостного потока с Jet Expo 2013 прошло событие, которое ярко иллюстрирует, что бизнес-авиация в России из небольшого сегмента понемногу превращается в значимую отрасль, и интересы компаний уже далеко выходят за рамки простых контактов с потенциальными клиентами. Речь идет о создании представительств Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации в России и за рубежом. И это не может не радовать. Ведь интересы членов ассоциации не ограничиваются исключительно двумя столицами, и появление филиалов в Ульяновской области, странах Балтии (на базе Flight Consulting Group Ltd.) и США говорят, что отечественный рынок становится действительно цивилизованным, способным защитить себя самостоятельно.

Сентябрь из года в год становится стартом к началу подведения предварительных итогов года, и если производители все же оправдывают ранее обозначенные цифры, то как обстоят дела с отраслью в целом не совсем понятно.

Взять, к примеру, трафик. Из месяца в месяц мы получали разнонаправленные результаты, которые еще по-разному интерпретируются различными источниками. В целом, картина вырисовывается достаточно приличной, для ситуации в условиях экономической нестабильности. И вот, что самое интересное – активность, по крайней мере в Европе, растет исключительно в небогатых странах. Именно здесь появляется новый центр притяжения бизнес-авиации, а это значит, что на исходе года мы получим общемировой прирост в 2-2,5%. Это с одной стороны вызывает ностальгию по докризисным временам с ростом 10-20%, а с другой – отрезвляет и дает надежду на некоторые перспективы, пусть и не ошеломляющие размахом.



«Внуково» построит вертодром

Центр бизнес-авиации «Внуково-3» построит вертодром. По словам совладельца аэропорта Виталия Ванцева, новый сервис не только повысит уровень комфорта для пассажиров, но и увеличит пропускную способность аэропорта

стр. 5



Россия – генератор спроса в Avinode

Европейские операторы, которые работают на российском рынке, говорят, что в течение последних двух лет в стране наблюдался рост заказов на чартерные рейсы

стр. 20



О вкусном и серьезном

Сегодня нашим гидом по российскому рынку будет бренд-менеджер Группы УЛЕЙ Александр Литвин, который и расскажет читателям BizavWeek обо всех тонкостях ведения бизнеса в России

стр. 23



Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации.

За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: -10,5%; Индекс спроса в Европе: -20,4%

стр. 25



ДОСТУПЕН ДЛЯ ПОЛЕТОВ

Gulfstream G280

Как будто не было кризиса

Во время прошедшей на прошлой неделе выставки Jet Expo 2013 компания Gulfstream Aerospace сообщила о значительном росте флота своих бизнес-джетов в России и странах СНГ. Так, за последние шесть лет он вырос более чем в шесть раз.

На сегодняшний день клиентами из России эксплуатируется 53 самолета компании, а всего в регионе СНГ (включая РФ) летает 76 бизнес-джетов Gulfstream. В 2007 году эти цифры составляли 8 и 11 соответственно.

«Бренд Gulfstream очень силен в России», - говорит президент компании Gulfstream Лэрри Флинн. «Мы продали наш первый самолет российскому клиенту в 2002 году, и с тех пор значительно выросли. У нас самая большая доля рынка в сегменте бизнес-джетов с большим салоном, но мы также имеем успех в прода-

жах среднеразмерных моделей. А недавнее открытие центра по дизайну и продажам в Лондоне является прямым результатом сильного отклика клиентов из России и других частей Европы».

Более четверти европейского флота компании Gulfstream сосредоточено в России. Соседние страны, в том числе Азербайджан, Казахстан и Украина, также являются «домом» для множества операторов бизнес-джетов Gulfstream.

На Jet Expo 2013 компания продемонстрировала классический G450 и новейшие G280 и G650.

Для поддержки растущего флота в России и странах СНГ, компания Gulfstream сформировала пул запчастей на сумму более \$ 120 млн. в трех местах – Лутон, Мадрид и Базель.



PULKOVO-3
center for business aviation

Пулково-3

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

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

Boeing отметил в России

На выставке деловой авиации Jet Expo 2013 компания Boeing Business Jets впервые продемонстрировала свой самолет. ВВJ, который посетители смогли увидеть на статике, имеет возраст в 13 лет, и директор по маркетингу Boeing Business Jets Чарльз Колберн сказал, что после выставки самолет, скорее всего, отправится к частному заказчику. Пассажирский салон этого бизнес-лайнера рассчитан на 33 пассажира, а также самолет оснащен шестью дополнительными топливными баками для увеличения дальности полета.

По словам г-на Колберна, в настоящее время в России и СНГ эксплуатируется 25 самолетов ВВJ, причем 19 из них — в России. Всего поставлено 155 самолето-

тов ВВJ, так что доля региона России и СНГ по этим самолетам превышает 16%. До конца этого года производитель поставит российским клиентам в общей сложности два самолета (включая этот).

По мнению Чарльза Колберна, мировой рынок бизнес-джетов большой вместимости еще не вполне оправился после экономического кризиса 2008 г. и продолжает пребывать в состоянии рецессии. Тем не менее, позитивные тенденции, которые наблюдаются на рынке самолетов меньшей вместимости, позволяют надеяться на восстановление спроса на большие самолеты в течение 2–3 лет.

По материалам AINonline и АТО



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

Первый 407GX поставлен в Россию

В начале сентября 2013 года американский вертолетостроитель Bell Helicopter поставил первый вертолет Bell 407GX в России компании Heli-Drive из Санкт-Петербурга. Использоваться вертолет будет в частных и чартерных рейсах.

«Российский рынок является важнейшим компонентом стратегии международного развития Bell Helicopter, и мы нацелены на предоставление дифференцированных продуктов, которые отвечают потребностям этого рынка. Bell 407GX продолжает доказывать свою ценность для VIP и корпоративных операторов, а также для авиации общего назначения в России и за ее пределами», - говорит Патрик Мулай, управляющий директор Bell Helicopter в Европе.

Heli-Drive – один из крупнейших вертолетных комплексов в России. Вертодром занимает стратегически важную позицию, располагаясь в южной части Санкт-Петербурга, в городской черте, с удобной транспортной доступностью, вблизи скоростных городских магистралей, международного аэропорта Пулково и морского порта. В марте 2013 года на выставке Heli Expo 2013 Bell Helicopter объявил о назначении Heli-Drive новым независимым торговым представителем в России, отвечающим за продажи вертолетов Bell Helicopter в северо-западном регионе. Тогда же Санкт-Петербургская компания подписала договоры на поставку в Россию двух Bell 429 и трех Bell 407GX. На сегодняшний день компания поставила более 1100 Bell 407, в том числе почти 100 Bell 407GX.



Бережный уход

УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



Russian United Business Aviation Association

МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

«Внуково» построит вертодром

Центр бизнес-авиации «Внуково-3» построит вертодром. По словам совладельца аэропорта Виталия Ванцева, новый сервис не только повысит уровень комфорта для пассажиров, но и увеличит пропускную способность аэропорта. Правда, пользоваться инфраструктурой пока смогут, в основном, пассажиры, прилетающие с запада Московской области - полеты над Москвой, по оценкам В.Ванцева, разрешат не скоро и не для всех.

Вертодром планируется расположить на удалении от глиссады, обеспечив хороший подход со стороны области. «Мы специально делаем таким образом, чтобы он не мешал работе первой и второй полосы», - заявил В.Ванцев. По его словам, сейчас вертолеты во «Внуково» приземляются прямо на полосу, что занимает времени даже больше, чем посадка самолета. Пересадка из частного вертолета в частный самолет во «Внуково» сегодня может занимать до 20 минут, что, по оценкам директора аэропорта, «нельзя называть комфортом».

Инвестиции в новый проект составят порядка \$30 млн. Реализован он будет в 2015 году. Помимо вертодрома планируется также строительство новых ангаров и выставочных площадей, где, в частности, в будущем будет проходить выставка деловой авиации Jet Expo. Эта часть работ обойдется аэропорту еще в \$45-50 млн. Аэропорт будет вкладывать в строительство вертодрома и новых ангаров только собственные средства. Как отметил В.Ванцев, принадлежать инфраструктура также будет компаниям, владеющим аэропортом: «Международный аэропорт «Внуково» и «Внуково-инвест».

Собственной вертолетной компании у аэропорта не будет. «Вертолетных компаний у нас здесь хватает - у нас есть крупнейший партнер «ЮТэйр», который и



сегодня здесь работает», - говорит В.Ванцев. Пользоваться услугами вертодрома, скорее всего, будут потенциальные клиенты аэропорта деловой авиации «Внуково-3». Особенно удобно, по его словам, будет жителям запада Москвы: вместо того, чтобы стоять в пробке на МКАДе, например, от Новой Риги, на вертолете клиент сможет добраться до своего самолета за 10 минут.

Подчеркивается, что строительство других вертодромов в Подмосковье или крупных российских городах хозяева «Внуково» пока не планируют. Инфраструктуры для использования вертолетов в Москве достаточно, считает В.Ванцев. Когда и если ее можно будет использовать в полном объеме, владельцы непременно позаботятся об ее исправности и комфорте пассажиров. «Под Москвой вертодромов много - дооборудовать их до нормального состояния собственники смогут, когда поймут, куда им лететь, что они смогут пользоваться этим постоянно», - говорит В.Ванцев.

Вертолетное сообщение над Подмосковьем и Москвой и сегодня активно развивается - вертолетов стало заметно больше. Но, конечно, услуга доступна далеко не всем. Что касается перспектив открытия неба над Москвой для вертолетного сообщения, В.Ванцев отмечает, что «Внуково», как и другие заинтересованные компании, находится в постоянных переговорах с властями на этот счет, и работа, начатая еще при бывшем мэре Москвы Юрии Лужкове, никогда не останавливалась. Подвижки в этом деле будут заметны в ближайшем будущем, правда, пока не очень существенные. «Первые открытия, регламенты, далеко не для всех, сразу скажу, мы увидим через два года», - комментирует В.Ванцев.

Весной текущего года хелипорт для частных вертолетов на крыше выставочного центра «Крокус-экспо», расположенного как раз в непосредственной близости от Новой Риги, открыла компания «Российские вертолетные системы». Прилететь оттуда в то же «Внуково» можно как на собственном вертолете, так и воспользовавшись услугами вертолетного такси HeliExpress. Полет на легком Eurocopter AS350 обойдется клиенту в 25 тысяч рублей и займет 15 минут. Комментируя ранее открытие этого хелипорта, эксперты отмечали, что развитие вертолетного сообщения, даже вокруг Москвы, способствует, в числе прочего, развитию бизнеса в столице. Но для более активного развития в этом направлении необходимо не только снятие ведомственных ограничений, но и либерализации законодательства в части пошлин на ввоз авиационной техники и запасных частей. Зато появление вертодромов, способных принимать тяжелые вертолеты, способствует развитию авиасообщения между Москвой и другими городами.

Екатерина Тропова, АвиаПорт.Ru

ЕхесуJet долетит до Ставрополя

В компании ЕхесуJet Europe (входит в ЕхесуJet Group) сообщают об очередном увеличении самолетного парка. Компания добавила пять самолетов в свой управляемый парк и существенно расширила географию базирования. Из пяти самолетов только два будут доступны для выполнения чартеров: Bombardier Challenger 604, который базируется в London Luton Airport и Dassault Falcon 7X с портом приписки Москва. Также воздушный парк ЕхесуJet Europe пополнил новый Gulfstream G650 (в Дублине), Dassault Falcon 7 X (самолет будет базироваться в датском городе Биллунн) и впервые компания будет обслуживать бизнес-джет российского владельца из Ставрополя (Hawker 750).

Таким образом, общее количество управляемых самолетов ЕхесуJet Europe уже составляет 54 машины (начиная от Boeing Business Jet и заканчивая бизнес-джетами класса VLJ). А собственный парк ЕхесуJet Europe состоит из самолетов Bombardier Global Express, Bombardier Challenger 605, Dassault Falcon 2000/900, Embraer Legacy 600 и Cessna Citation 525.

Сейчас ЕхесуJet Europe имеет собственные FBO в Цюрихе, Женеве, Берлине (Schoenefeld), Марселе, Париже, Барселоне, Пальма де Майорке, Героне, Валенсии, Ибице, Франкфурте, острове Мэн и, конечно же, в Лондоне (Farnborough, Luton, Cambridge). В России ЕхесуJet Europe базирует самолеты в московских аэропортах Шереметьево и Внуково-3. Также в Москве находится представительство компании.

Также напомним, что после анализа работы всех FBO компании в 2012 году, ЕхесуJet Europe приняла решение сконцентрировать свою деятельность именно в Cambridge Airport, который является наиболее «спокойным» лондонским аэропортом и располагается относительно недалеко от деловой части Лондона.

Corporate Air получила долгожданный флагман

Компания Gulfstream Aerospace 17 сентября 2013 года поставила очередной бизнес-джет ультрадальнего класса G650 (бортовой номер N650DX). Владелец 13-местного самолета, который является юбилейным, тридцатым для производителя, стал американский оператор Corporate Air. Компания будет предлагать возможность выполнения на нем чартерных рейсов из Нью-Йорка и Питтсбурга в соответствии с сертификатом Part 135.

И уже в конце этого года Corporate Air получит второй из ранее заказанных ультрадальних флагманов. При этом в компании проводят специальную акцию – первым десяти клиентам на новый самолет предоставляется скидка в размере 10%. Правда не ясно, речь идет о разовом рейсе или о долгосрочном контракте на чартеры. Ранее, в июне 2013 года, Corporate Air получила первый суперсредний бизнес-джет G280.

G650 все чаще становится флагманом для бизнес-операторов, которые предлагают выполнение на нем коммерческих чартерных рейсов (в подавляющем большинстве эти самолеты эксплуатируются в интересах частных лиц и компаний-владельцев). Так, в конце августа Jet Aviation Flight Services (чартерное подразделение Jet Aviation) объявила о намерении использовать на чартерах G650. А первый чартерный самолет этого типа ввела в эксплуатацию в мае 2013 года компания Million Air Dallas.

Парк Corporate Air состоит из девяти самолетов Gulfstream (G650/G550/450/200/280), 13-и самолетов Cessna Citation (X/Bravo/Excel/XLS) и Hawker (700/900XP). Также компания ожидает второй заказанный G280 до конца текущего года, который будет доступен для выполнения чартерных рейсов.



Corporate Air – крупнейший перевозчик на восточном побережье США. Компания владеет собственными FBO в Pittsburgh International Airport, Pittsburgh Allegheny County Airport и Washington D.C. Dulles International Airport.

В 2013 году Gulfstream планирует поставить 130 «зеленых» самолетов (в сентябре производитель скорректировал производственный план 2013 года, который ранее предусматривал поставку 139 самолетов).

Marshall Group держит слово

После приобретения в июне 2013 года FlairJet компанией Marshall Group, оператор продолжает активную деятельность и приобретает самолеты. На прошлой неделе FlairJet сообщил о добавлении в свой чартерный парк очередного бизнес-джета – четырехместного Embraer Phenom 100. Начиная с октября новый самолет (бортовой номер G-ITSU) присоединится к другим бизнес-джетам FlairJet (Phenom 100, Cessna XLS и Citation Bravo), которые в настоящее время составляют костяк оператора.

По словам Дэвида Флечера, семейство самолетов Phenom идеально подходит под бизнес-модель компании. Однако, понимая, что единственным условием дальнейшего развития любой авиакомпании является развитие на новых рынках, менеджмент FlairJet уже принял решение о приобретении самолетов большей дальности и пассажироместимости. «На первом этапе речь идет о самолете Bombardier Challenger 605, поставку которого мы планируем начать уже в конце этого года, в крайнем случае, в феврале 2014 года. Также, параллельно с этим, мы ведем активные переговоры с владельцами самолетов класса Airbus ACJ и надеемся, что в марте следующего года начнем эксплуатацию и этого типа», - комментирует г-н Флечер.

FlairJet существует с 2009 года. Базируясь в лондонском аэропорту Оксфорд, компания осуществляет рейсы по всей Европе. Основную загрузку на чартерные рейсы в FlairJet делают авиаброкеры (до 90%). Планируется, что FlairJet станет полноценной частью недавно созданного Marshall Group бренда – Jetability (служба «одного окна»). В Marshall Group надеются сохранить самобытность FlairJet, и первым шагом для этого стало назначение основателя компании Дэвида Флечера управляющим директором новой авиакомпании.

С новым оператором

Один из самых молодых игроков на рынке бизнес-перевозок Великобритании – компания Blu Halkin – объявила о переводе всех своих операций из Ньюкасла в Международный аэропорт Кембриджа. Несмотря на свой «младенческий» возраст (компания приступила к полетам в августе 2013 года) и скромный воздушный парк (Cessna CJ3) компания имеет весьма амбициозные планы, которые планирует реализовать уже в следующем году.

Согласно опубликованной стратегии развития на период 2013-2015 гг., Blu Halkin планирует создать в крупных городах Восточной и Западной Англии небольшой парк бизнес-джетов (от трех до пяти машин), и как выполнять полеты в качестве оператора авиатакси, так и формировать пул пассажиров для «развоза» из базового аэропорта Кембриджа. При этом основу регионального парка составят самолеты Cessna семейства CJ, а в Кембридже планируется эксплуатировать более серьезные бизнес-джеты, с типами которых компания определится в первом квартале 2014 года. При этом, в планах Blu Halkin особое место занимают направления в США и на Ближний Восток. Сейчас же из зарубежных представительства оператора стоит отметить, пожалуй, лишь Италию.

Как отмечает менеджер по развитию бизнеса аэропорта Кембриджа Джон Харпер, Blu Halkin достойный оператор с серьезными амбициями, который существенно увеличит трафик и укрепит имидж аэропорта, как одного из ключевых в Великобритании. «Сейчас мы уже имеем многолетние контракты с крупными игроками на рынке бизнес-перевозок, среди которых FlairJet, ExecuJet, 2Excel, Lanthwaite и ряд других, и искренне надеемся, что наш новый партнер займет достойное место на рынке, благодаря



нашим возможностям», - комментирует г-н Харпер. Сейчас аэропорт Кембриджа по бизнес-трафику входит в десятку крупнейших в Великобритании, при этом по стоимости обслуживания считается одним из самых дешевых. Аэропорт принадлежит компаниям Marshall Airport Cambridge и Marshall Executive Aviation. В прошлом году аэропорт получил дополнительные инвестиции в размере 32 млн фунтов, главным образом на модернизацию аэродромной инфраструктуры.

За последние несколько лет, как отмечают эксперты, видны существенные позитивные изменения в работе аэропорта. Увеличился трафик, заметно выросло количество сервисных компаний, работающих в аэропорту, и самое главное – все это многие связывают со своевременными инвестициями, сделанными в 2010 году и продолженными в 2012 году, которые пошли на модернизацию аэропортовой инфраструктуры.

Dassault Aviation открывает новый сервисный центр в Европе

Французский авиапроизводитель Dassault Aviation сообщает об открытии очередного европейского сервисного центра в лондонском аэропорту Биггин Хилл на базе ангарного комплекса британской компании JETS (входит в 328 Group). Последняя получит статус авторизованного сервисного центра. Согласно подписанным документам, JETS будет производить все формы технического обслуживания на моделях Falcon 900 и 2000.

«Мы очень рады официальному признанию Dassault и надеемся, что благодаря нашим производственным возможностям сможем предложить клиентам непревзойденный уровень сервиса. За последний год мы наблюдаем существенное увеличение трафика полетов из Биггин Хилл. Особо отмечаем увеличение количества рейсов в России и Германии. К тому же, за последний год количество Falcon 900 и 2000, которые базируются в нашем аэропорту, увеличилось на 30%», - комментируют в JETS.

JETS, которая входит в группу компаний 328 Group, приступила к работе в качестве провайдера услуг ТОиР в конце 2012 года, купив объект в Биггин Хилл у Jet Aviation. Сейчас компания занимается техническим ремонтом бизнес-джетов различных моделей, включая Falcon 900 Classic, 900B, 900C, 900EX, 900EX EASy, 2000EX, 2000EX EASy, Cessna Citation 525, 550 и 560, а также Bombardier Challenger 300, 601, 604, 605, Learjet 45, Dornier 328, Hawker 700/800/800XP/850XP/900XP/1000.

В этом году JETS также добавила в портфолио оказываемых услуг наземное обслуживание в собственном, пусть и небольшом, FBO в аэропорту Биггин Хилл. В планах компании в 2014 году открыть очередной центр технического обслуживания бизнес-джетов в местечке Бормут, юг Англии. На данный момент идет согласование проекта модернизации нынешнего ангарного комплекса, после чего в конце 2014 года при минимальных инвестициях новый объект JETS заработает.



fcg ops

FLIGHT
CONSULTING
GROUP FCG

We are Aircraft Dispatch & Handling Company

We work as:

- Aircraft Dispatch center for BizJets operators, management companies;
- Operation control center for Airlines;
- Coordination center for own agents network;
- Trip Support center for government aviation institutions;
- crew planning and travel center

We provide handling at:

Estonia EETN, EEPU, EETU, EEKE, EEKA
Latvia EVRA, EVLA, EVVA
Lithuania EYPA, EYSA, EYKA, EYVI
Belarus UMII, UMMS, UMOO, UMMM, UMGG, UMMG, UMBB
Kaliningrad UMKK



Вертолетный форум сосредоточится на законах

14-15 ноября 2013 года в Москве, в Крокус-Экспо, Ассоциация Вертолетной Индустрии при поддержке ОАО «Вертолеты России» проводит VI-й Вертолетный Форум на тему «Совершенствование авиационного законодательства – основа развития вертолетной индустрии».

Программа форума 2013 года нацелена на обсуждение вопросов совершенствования авиационного законодательства России по 5 тематическим блокам, направленным на выявление и определение конкретных путей устранения несоответствия современного авиационного законодательства запросам рынка вертолетных услуг.

Вертолетная индустрия России переживает непростые времена. С одной стороны – нельзя не увидеть бурного развития вертолетной авиации – внушительно ежегодное увеличение парка вертолетов, за счет, главным образом, легких и средних вертолетов, значительно расширилось применение авиации общего назначения и наметились очень серьезные перспективы развития медицинской авиации.



Расширяется круг заказчиков авиационных работ, растет потребность в объеме и разнообразии видов авиационных работ.

На этом фоне все более очевидным становится несоответствие современного авиационного законодательства России запросу рынка вертолетных услуг, потребностям развития как вертолетных компаний (исполнителей авиаработ), так и потребителей вертолетных услуг (заказчиков авиаработ). Отсутствие четкого и ясного всем пакета законов (правил) по формированию конечного облика вертолета, выполнения доработок, модернизаций наносит ущерб производителям российских вертолетов, сдерживает возможности по повышению рыночной, эксплуатационной привлекательности российских вертолетов, снижает их конкурентоспособность на внутреннем и мировом рынках. Особенно обидно это наблюдать на фоне безусловного мирового лидерства российских вертолетов в основных технических и летных характеристиках, показателях надежности.

Поиск решений, приемлемых для потребителей, эксплуатантов, государственных структур, осуществляющих регулирование и надзор за авиационной деятельностью, – общее дело всей вертолетной отрасли. Когда правила понятны всем, начинается настоящий рост и развитие в самом цивилизованном виде, уровень безопасности полетов при этом не только не страдает, но начинает повышаться. На предстоящем форуме предлагаем уделить внимание следующим аспектам: безопасность полетов, летная деятельность, техническая эксплуатация, модернизация вертолетного парка, экономика вертолетного бизнеса, общие юридические проблемы вертолетного бизнеса.

Предварительная программа мероприятия

(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

AN EADS COMPANY

CIB Leasing заказывает на \$ 160 млн.

Китайская лизинговая компания CIB Leasing стала третьей в текущем 2013 году, разместившей много-миллионный заказ напрямую у авиапроизводителя. В августе 2013 года CIB Leasing заказала у канадского авиапроизводителя пять бизнес-джетов Challenger 605 общей стоимостью в \$ 160 млн. В компании достаточно скупко комментируют детали контракта, известно лишь, что все самолеты будут получены до конца следующего года. Также известно, что на первые две машины уже есть клиенты, которые приступят к их эксплуатации сразу же после получения.

CIB Leasing по объемам заказов входит в тройку крупнейших лизинговых компаний Китая, работающих на рынке лизинга воздушных судов. Свой первый самолет в рамках лизингового контракта компания передала в мае 2013 года компании Deer Jet (Gulfstream G550).

Комментируя новый контракт, представители CIB Leasing отмечают, что компания в настоящее время созрела для реализации нескольких параллельных проектов в бизнес-авиации и в будущем планирует существенно увеличивать перечень услуг для клиентов, включая кредитование и налоговое структурирование. Тем не менее, финансовый лизинг останется одним из важных направлений бизнеса.

CIB Leasing вышла на рынок лизинговых услуг в 2010 году и полностью принадлежит группе китайских банков, включая Industrial Bank. По оценкам экспертов, CIB Leasing достаточно сильный новичок на рынке Китая, и у нее есть все шансы приблизиться к лидерам уже в 2015 году (например, к Minsheng Financial Leasing).

Китайский рынок все-таки манит

Embraer Executive Jets во время пресс-конференции на выставке Chinese International Business Aviation Show (CIBAS) 2013 в Пекине, которая состоялась 10-13 сентября, представил свой прогноз рынка деловой авиации Китая в период 2014-2023 гг. Компания прогнозирует, что в течение следующего десятилетия на китайский рынок может быть поставлено в общей сложности 805 деловых самолетов. Как ожидается, категория бизнес-джетов с большим салоном составит 51% этого объема и в денежном эквиваленте займет долю в 78% от общей стоимости поставок.

Embraer поддерживается благоприятного прогноза для потенциала китайского рынка деловой авиации, который основан на всестороннем исследовании сценария экономического развития страны. До настоящего времени флот китайских бизнес-джетов в среднем ежегодно увеличивался на 27%, чему способствовал рост на 26% количества богатых людей с 2008 по 2012 года.

Кроме того, общая обстановка в стране требует развития деловой авиации, чтобы удовлетворить спрос

на прямые перелеты по делам и на отдых. В прогнозе рынка также подчеркивается, что улучшение инфраструктуры будет работать в качестве катализатора развития бизнес-авиации, а количество FBO увеличится до девяти, по сравнению с нынешними пятью объектами.

Начиная с 2004 года, когда первый бизнес-джет Embraer был поставлен в этот регион, производитель получил заказы на 38 деловых самолетов. Используя свою сервисную сеть поддержки коммерческих самолетов, компания уже имеет несколько авторизованных сервисных центров для бизнес-джетов в Большом Китае.

Интерес к китайскому рынку подтолкнул Embraer к открытию в стране сборочного производства бизнес-джетов. В июне 2012 года бразильский производитель подписал соглашение с AVIC по совместной сборке Legacy 600 и Legacy 650 на существующем совместном предприятии Harbin Embraer Aircraft Industry. А в конце августа 2013 первый китайский Legacy 650 успешно завершил свой первый полет.



Приоритет – летать безопасно

Повышенный уровень безопасности в условиях плохой видимости является тем преимуществом, которым теперь могут пользоваться пилоты Eurocopter в Donauwörth. Вертолетная площадка в немецкой штаб-квартире компании Eurocopter является первым вертодромом в Европе, на котором будет использоваться курсовой радиомаяк с вертикальным наведением (LPV) – высокоточный инструмент с поддержкой GPS для точного захода на посадку.

В новой процедуре посадки впервые будут контролироваться три координаты вертолета (в дополнение к обычным двум горизонтальным добавляется вертикальный компонент). Такое улучшенное наведение снимает нагрузку с пилотов и повышает уровень безопасности, так как препятствия могут быть пройдены на безопасном расстоянии даже в условиях недостаточной видимости.

Лицензирование захода с использованием LPV на этой вертолетной площадке также означает, что в Donauwörth компания сможет использовать новую



процедуру в процессе тестирования и сертификации самой новейшей навигационной системы для использования в своих вертолетах. В настоящее время Eurocopter проводит эти тесты с использованием своих двухдвигательных вертолетов EC135 и EC145 T2.

Все клиенты компании только выиграют от таких возможностей, так как теперь они смогут взлетать и садиться даже в плохую погоду. Eurocopter также будет предлагать своим клиентам курсы обучения при полетах с использованием новой системы.

Процедура захода с использованием инструментария LPV основана на европейской геостационарной службе навигационного покрытия (EGNOS), которая дополняет Глобальную навигационную спутниковую систему (GNSS) и позволяет осуществлять трехмерное позиционирование.

Применение при заходах на посадку системы LPV является еще одним свидетельством компетентности Eurocopter в передовых вертолетных посадочных технологиях. Еще до того, как была введена в строй система LPV, компания уже стала инициатором использования инновационных схем захода на посадку. Например, в 2008 году тот же Donauwörth стал первой европейской вертолетной площадкой со спутниковой системой RNAV (зональная навигация), специально адаптированной для вертолетов, а недавно в Мариньяне компания Eurocopter успешно испытала новые процедуры посадки, при которых снижается уровень слышимого шума.

На вертодроме Eurocopter в Donauwörth ежегодно совершается около 6000 взлетов и посадок, и он является одним из немногих в мире, сертифицированных для всепогодных полетов в соответствии с требованиями ИКАО.

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.



Jet Aviation Zurich расширяет FBO

Компания Jet Aviation Zurich недавно перевела деятельность своего FBO в новое здание, построенное рядом с существующим центром авиации общего назначения в Цюрихе. Объект был построен в соответствии с новым фирменным стилем, который был представлен ранее в этом году в Женевском FBO.



Новый просторный FBO Jet Aviation Zurich имеет отдельный вход с новой зоной регистрации и залом ожидания, которые также выполнены в новом стиле Jet Aviation. Кроме того, компания перенесла место обслуживания прибывающих самолетов на перроне, отделив его от клиентской зоны и расположив ближе к более просторным залам таможенного и пограничного контроля.

«Мы в восторге от расширения нашего FBO в Цюрихе, которое подчеркивает достоинство наших услуг хэндлинга и опыт персонала», - говорит Моника Бойш, генеральный директор Jet Aviation Zurich и глава FBO Services в регионе EMEA & Asia. «Наша цель заключается в предвосхищении запросов клиентов и обеспечении максимального комфорта, что в итоге дает им позитивные впечатления».

Также в этом FBO компания расширяет зону для экипажей, которая в ноябре получит комнату для отдыха.

Google больше не получит дешевого топлива

Власти США лишили топ-менеджеров Google Ларри Пейджа и Сергея Брина возможности приобретать горючее для своих самолетов по сниженной цене у американского Министерства обороны, сообщает Wall Street Journal. Соответствующий контракт был заключен в 2007 г. и закончился в августе этого года.

В корпоративный флот поискового гиганта входят Boeing 767, Boeing 757, четыре Gulfstream V, два вертолета и один истребитель Dornier Alpha Jet 1982 года выпуска, который используется для научных целей.

В 2007 г. компания H211, обслуживающая самолеты Google, заключила контракт с NASA, в рамках которого H211 смогла приобретать топливо для самолетов у Пентагона со скидкой.

Данный контракт – лишь часть сотрудничества Google и правительства США. Помимо приобретения топлива, компания пользуется бывшей военно-морской базой Moffett Federal Airfield, которая находится всего лишь в пяти километрах от штаб-квартиры Google в Маунтин-Вью, в качестве аэродрома. Это самый близкий аэродром к штаб-квартире компании. Там же производится и заправка самолетов.

С начала 2009 г., по официальным данным, компания H211 приобрела 2,3 млн галлонов топлива, заплатив в среднем \$3,19 за галлон. «Черт возьми, я не знаю, каким образом кому-то удается покупать топливо по столь низкой цене», - прокомментировал Фрэд Фитс (Fred Fitts), президент организации Corporate Aircraft Association, которая занимается приобретением выгодных контрактов на поставку горючего. По его словам, в указанный период клиенты САА в среднем платили за один галлон \$4,35.

Основные самолеты Google – Boeing 767, Boeing 757 и четыре Gulfstream V – с 2007 года вылетали из аэропорта Moffett в общей сложности 710 раз. Наиболее популярными направлениями были Лос-Анджелес и Нью-Йорк, но также самолеты летали 20 раз на карибский остров Тортола, 17 – на Гавайи, 16 – в Нантакета, штат Массачусетс, и 15 – на Таити.

Поводом для отказа в пролонгации контракта стало сомнение NASA в использовании поставляемого по льготным расценкам топлива исключительно при заправке самолетов для производственных полетов, связанных с правительственными заказами и научными изысканиями.



Gama Aviation добавляет G550

Оператор Gama Aviation сообщает о добавлении в чартерный парк сверхдальнего бизнес-джета Gulfstream G550, который внесен в британское свидетельство эксплуатанта компании. 16-местный G550 будет базироваться в лондонском аэропорту Станстед и доступен для выполнения чартеров с середины сентября 2013 года.

«Gulfstream G550 можно с уверенностью назвать идеальным представителем самолетов бизнес-класса. Он замечательно подойдет для тех людей, которые не любят бросаться в крайности и искать компромиссы для перелетов по вопросам бизнеса и личным делам. Также такие самолеты хорошо подходят для людей, которые привыкли передвигаться по миру с максимальным удобством и минимальными проблемами и хлопотами. Кроме того, G550 удовлетворит даже тех, кто требует от своего транспортного средства универсальность, надежность и хорошие технические характеристики», - комментирует коммерческий директор компании Пол Кремер.

Сейчас собственный парк воздушных судов Gama Aviation, доступных для чартера в аэропортах Фарнборо и Станстед, состоит из бизнес-джетов Learjet 45, Hawker 1000, Challenger 604 и Dassault Falcon 2000.

Gama Aviation входит в группу Gama Holdings Ltd, которая является крупнейшим игроком на мировом рынке бизнес-перевозок. Штаб квартира компании расположена в лондонском аэропорту Фарнборо. Кроме этого, головные офисы компании находятся в США (Стратфорд) и в ОАЭ (Шарджа). Всего же компания имеет более 30-ти представительств во всем мире. Парк компании насчитывает более 80-ти бизнес-джетов в различных регионах (как собственные, так и управляемые бизнес-джеты).

HondaJet открывает сервисный центр для клиентов

Компания Honda Aircraft, разработчик нового бизнес-джета сегмента VLJ – HondaJet, очень близка к получению долгожданного сертификата типа и в предвкушении этого продолжает активные подготовительные работы к началу серийного производства самолета и его послепродажного обслуживания. В начале этой недели представители компании сообщили прессе, что планируют открытие нового сервисного центра для клиентов, который будет располагаться на заводе компании в Гринсборо (Северная Каролина). Предполагается, что центр откроется уже в октябре 2013 года, а инвестиции в его строительство составили \$20 млн.

В новом комплексе, который по задумке Honda Aircraft станет неким авиационным городом, будут располагаться не только офисные здания, но и ангарные помещения, способные одновременно вмещать до 12 самолетов, а также специализированные мастерские для профилактических и ремонтных работ по авионике, планеру и двигателям. А с помощью специалистов по дизайну потенциальный заказчик сможет смоделировать будущий интерьер и подобрать любые отделочные материалы. Кроме этого, в настоящее время компания уже формирует

пул запасных частей, которые будут в наличии, уже начиная с поставки первого самолета.

Но, пожалуй, самая неожиданная новость, пришедшая из стана производителя, это получение сертификата FAA уже в этом году. И хотя официальных заявлений пока нет, многие инсайдеры активно оперируют этой информацией.

Сразу же после введения в эксплуатацию нового клиентского центра, производитель анонсирует запуск аналогичных объектов в Европе, где сейчас уже работают три дилера Honda Aircraft.

Как неоднократно писал BizavNews, несмотря на отставание в поставках на три года, связанных с техническими и финансовыми проблемами, компания все же смогла через сеть дилеров «набрать» дополнительное количество заказов для начала поставок. И уже в 2018 году компания намеревается получать прибыль.

Уже в 2014-2015 г.г. компания рассчитывает на выпуск 80-100 самолетов. Сейчас построено и летают четыре опытных машины.



Еurocopter покоряет Туманный Альбион

В сентябре 2013 года компания Eurocopter провела большой демонстрационный тур на вертолетах EC130 T2 и EC145 T2 в лондонских аэропортах Оксфорд и Дэнхэм. В ходе него вертолеты были продемонстрированы более ста клиентам. Среди приглашенных гостей присутствовали представители корпораций, государственных компаний, полиции и медицинских служб, и, конечно же, частные клиенты.

По оценкам представителей Eurocopter, оба вертолета пользовались неподдельным интересом среди приглашенных, и поэтому время, проведенное в воздухе, существенно превысило презентации на земле. Особым спросом среди британских заказчиков по-прежнему, благодаря универсальности, пользуются вертолеты в медицинской конфигурации. Эксперты Eurocopter говорят, что в настоящее время доля медицинских вертолетов производителя в Великобритании составляет 65% от всех эксплуатирующихся.

В компании довольны результатами работы в стране, а имеющийся портфель заказов только добавляет хорошего настроения. Также растет интерес на модельный ряд и среди частных клиентов. Поэтому модель EC130 T2 безусловно придется по душе многим заказчикам (полеты на этом вертолете были наиболее востребованными). А EC145 T2 традиционно привлекал внимание со стороны правоохранительных органов и служб скорой медицинской помощи.

Eurocopter EC130 T2 — однодвигательный вертолет семейства Ecureuil, разработанный компанией Eurocopter специально для корпоративных перевозок. Этот вертолет имеет самую широкую пассажирскую кабину в своем семействе. EC145 T2 является модификацией успешной модели EC145. В его конструкции реализованы самые передовые технические решения компании Eurocopter.

Учитесь правильно вкладывать деньги

Президент гонок «Формула-1» Берни Экклстоун видимо так и не успел привыкнуть к своей новой и дорогой игрушке — бизнес-джету G650. Прошло всего лишь два месяца с момента получения самолета, а г-н Экклстоун пошел, как показалось многим, на немислимое — он продал этот G650. При этом, конечно, с очень хорошим наваром.

Новым владельцем ультрадальнего бизнес-джета стал тайский бизнесмен Вичай Сриваддханапрабха, который приобрел его у хозяина «Формулы-1» за \$72 млн. (при этом, если покупать самолет у производителя, надо заплатить всего \$65 млн.). А интрига этой «операции» заключается в том, на чем будет летать сам г-н Экклстоун.

В 2009 году г-н Экклстоун заказал новый бизнес-джет Gulfstream G650 исключительно для личных нужд. До получения летом 2013 года G650, флагманом топ-менеджмента королевских гонок являлся Dassault Falcon 7X (бортовой номер N999BE), кото-

рый был приобретен в 2007 году.

Но г-н Экклстоун всегда считал крайне расточительным содержание двух флагманов в компании, осуществляющих перевозку топ-менеджеров гонок. Также исторически сложилось так, что с самого начала менеджеры и совладельцы гонки отдавали предпочтение самолетам французского производителя, начиная от Falcon 50, 900, 2000 и заканчивая Falcon 7X.

И все же некоторые эксперты считают, что 83-летний мультимиллионер действительно просто решил хорошо заработать, что вполне соответствует его жизненной позиции, а вопросы престижа в данном случае ушли на второй план.

Что же касается г-на Сриваддханапрабха, то ни он, ни его коллеги, естественно, не спешат как-либо комментировать приобретение G650. Также неизвестно, где будет зарегистрирован новый самолет.



Спрос рождает предложение

21 сентября 2013 года вертолетостроительная компания Bell Helicopter открывает в Великобритании свой первый салон и демонстрационный ангар, где будут представлены все последние новинки компании. Именно здесь потенциальные покупатели смогут ознакомиться как с самими вертолетами, так и с вариантами интерьеров и дополнительного оборудования. Новый объект компании расположен в знаменитом аэропорту Мэнстон, графства Кент. Здесь же будет и «новый дом» компании Heli-Charter (официальный дилер компании Bell Helicopter в Великобритании).

На торжественной церемонии открытия будут присутствовать все топ-менеджеры Bell Helicopter, а также специально приглашенные гости со всего мира. В этот день даже запланировано небольшое авиашоу.

Sapphire House, а именно так был назван новый комплекс, уже получил необходимые разрешения от авиационных властей Великобритании, так как здесь планируется устраивать специальные показы и показательные полеты. Кроме непосредственно выставочного зала и магазина, в Sapphire House построен ангар для хранения воздушных судов, включая возможность сборки заказанных вертолетов.

Как отмечают представители Bell Helicopter, спрос на вертолеты в Европе растет из года в год, при этом практически одинаково как на VIP-версии, так и на машины для специальных миссий. А выбор любимого многими ценителями авиации места – аэродрома Мэнстон, по мнению авторов проекта, еще больше привлечет новых клиентов.

«Во время Второй мировой войны на авиабазе Мэнстон базировались эскадрильи Hawker Turpoon и Meteor. Так как аэродром находился недалеко от



линии фронта и имел длинную и широкую взлетно-посадочную полосу, на нем постоянно садились сильно поврежденные самолеты, пострадавшие от огня противника или столкновений, но сохранявшие способность летать. Аэродром стал чем-то вроде «кладбища» для тяжелых бомбардировщиков, а легко поврежденные самолеты здесь могли легко быть отремонтированы за счет постоянного наличия запасных частей. Во время холодной войны 1950-х ВВС США использовали Мэнстон как базу для истребителей и истребителей-бомбардировщиков. ВВС США покинули Мэнстон в 1960, после чего управление аэродромом велось совместно гражданскими властями и Королевскими ВВС. Аэродром использовался для редких чартерных рейсов и грузоперевозок, однако в будущем планировалось его использовать

для военных целей. Северная сторона аэродрома использовалась для тренировочных полетов курсантов, здесь базировались De Havilland Chipmunk. Благодаря широкой и длинной взлетно-посадочной полосе аэродрома, Мэнстон использовался для экстренных приземлений гражданских и военных самолетов», - рассказывает Фрэнкель Хадуер, известный английский историк.

Напомним, что всего в 2012 году Bell поставил 188 гражданских вертолетов, то есть значительно больше, чем в 2011 году – 125 машин. За счет более высоких объемов продаж, прибыль Bell увеличилась на \$ 10 млн. Объем портфеля заказов Bell на начало года составил \$ 7,5 млрд.

Jet Aviation Basel готовится к работам на Boeing 787 VVIP

На заводе Boeing в Сиэтле начал сертификационную подготовку технический персонал компании Jet Aviation Basel (входит в Jet Aviation), который будет работать на самолетах Boeing 787 Dreamliner. После окончания обучения Jet Aviation Basel получит официальное одобрение американских авиационных властей на работы, связанные с установкой интерьеров на лайнеры и внесение дополнительных изменений в конструкцию.

Из неофициальных источников стало известно, что уже в начале 2014 года Jet Aviation Basel получит первый заказ на кастомизацию Boeing 787 VVIP и,

таким образом, станет первой компанией, установившей интерьер на «зеленый» Дримлайнер.

Судьба Boeing 787 VVIP была весьма туманна еще с момента начала эксплуатации коммерческих версий этого самолета. Однако в прошлом году президент Boeing Business Jets Стив Тейлор все же рассказал журналистам о работе компании над VIP-версией самолета Boeing 787. По словам г-на Тейлора, в Boeing Business Jets подготовили технические данные и характеристики для бизнес-версии 787-й модели, и в течение 2012-2013 гг. ожидали реакцию потенциальных заказчиков для начала работы над дизайном

интерьера и внесения необходимых дополнений в конструкцию лайнера.

Но все же первый лайнер будет поставлен в «зеленой» конфигурации. Стив Тейлор никогда не раскрывал клиентов, с кем были проведены предварительные переговоры о покупке нового самолета семейства ВВJ, однако считает, что количество заказчиков позволяет компании активизировать работу над проектом. В компании считают, что VIP Dreamliner станет хитом на рынке широкофюзеляжных бизнес-джетов.

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

В настоящее время Jet Aviation Basel является одним из самых крупных игроков на рынке переоборудования самолетов. Сейчас в компании работает более 1600 человек, которые трудятся в собственном техническом центре в Базеле, где выполняются практически все работы. Jet Aviation Basel имеет сертификаты на выполнение работ на самолетах нового поколения Airbus A380 и Boeing 747-8, а также Airbus ACJ319, ACJ320, ACJ330, ACJ340 и Boeing B737, B757, B767, B747-400. Jet Aviation Basel также одобрен как сервисный центр компаний Airbus, Boeing, Bombardier, Dassault и Gulfstream и имеет 21 сертификат от авиационных властей различных стран.



«Ак Барс Аэро» меняет профиль

Как сообщает «БИЗНЕС Online», 15 самолетов Bombardier CRJ200, находящихся в лизинге у авиакомпании «Ак Барс Аэро», передаются в коммерческое управление авиакомпании «Татарстан». Причем речь идет не только о механическом увеличении числа самолетов у АКТ, но и перепрофилировании бизнеса «Ак Барс Аэро» (обе компании входят в государственный «Ак Барс Холдинг») – теперь перевозчик станет игроком рынка деловой авиации.

В авиатранспортных кругах уже давно ходили разговоры, что «Ак Барс Аэро» решено сделать компанией деловой авиации. Она также является и крупным вертолетным оператором (12 бортов, 10 из них иностранного производства). Имеющийся парк открывает перед бугульминским перевозчиком хорошие перспективы на растущем, по мнению экспертов,

российском рынке деловой авиации. В апреле на прошедшем в Казани форуме деловой авиации Трубаев сообщил, что «Ак Барс Аэро» активно работает на этом рынке: «В первую очередь, это заказы республики, но мы выходим и на другой уровень – есть постоянные клиенты, которые используют наши воздушные суда».

Предположительно (а точные данные не афишируются) сегодня в парке «Ак Барс Аэро» восемь бизнес-джетов: два Як-40 в VIP-варианте, два Bombardier Challenger 604, два Bombardier Challenger 605, Bombardier Challenger 850. Кроме того, «Ак Барс Аэро» сдает в аренду рассчитанный на трех пассажиров турбовинтовой Diamond DA42NG. А летом парк компании пополнился и вовсе суперсовременным

самолетом – Dassault Falcon 7X. Этот самолет получил российскую регистрацию и, таким образом, стал всего лишь четвертым официально зарегистрированным в нашей стране Dassault Falcon 7X (два эксплуатируются специальным летным отрядом управления делами президента РФ «Россия» и один – «Газпромавиа»).

Любопытно, что командиром акбарсовского Dassault Falcon 7X стал Валерий Портнов, известный как шеф-пилот экипажа президента РТ. Одновременно он оставил должность летного директора АКТ. Портнов не стал комментировать «БИЗНЕС Online» свой уход из АКТ, отметив только, что Falcon полностью освоен «Ак Барс Аэро».

Интересно, что, таким образом, в республике будут действовать сразу две компании деловой авиации – парк бизнес-джетов есть и у авиакомпании «Тулпар»: два Bombardier Challenger 300, Bombardier Challenger 850, Bombardier Global 5000, Cessna 525, три Як-40 и три Як-42 в VIP-конфигурации.

Газета «БИЗНЕС Online» попросила прокомментировать передачу CRJ200 заинтересованные стороны и отраслевых экспертов.

Азат Хаким – председатель совета директоров группы компаний «Тулпар»:

– Передача в коммерческое управление авиакомпании «Татарстан» самолетов CRJ200 – разумный шаг. При консолидации пассажирских перевозок в одних руках проще и эффективнее оперировать флотом, загрузкой, только плюсы... Да, похоже, «Ак Барс Аэро» становится компанией деловой авиации, и,



продолжение ►

получается, что в республике будут две авиакомпания с одинаковым бизнесом. Жесткая конкуренция? Нет, я конкуренции особой не вижу, потому что у нас свой сегмент, у них свой. Как таковой конкуренции нет. Если разумно договоримся, будем дополнять друг друга, и от этого выиграют обе компании. Например, вижу варианты сотрудничества в сфере технического обслуживания, интерьеров и использования парка. К примеру, у них самолет улетел, а у нас свободен, или наоборот, а в это время наш или их клиент ищет, на чем лететь. В таком случае можно брать самолеты друг у друга во фрахт. Что мы, что они, летаем в любую точку мира по желанию заказчика. И в последнее время, слава Богу, диалог между нами начал налаживаться... Кроме того, думаю, «Ак Барс Аэро» будет концентрироваться и на вертолетных перевозках.

Магомед Закаржаев — генеральный директор ОАО «Казанское авиапредприятие»:
— Знаю, что в «Ак Барс Холдинг» принято решение передать в коммерческую эксплуатацию в авиакомпанию «Татарстан» самолеты CRJ200. Трудно судить со стороны, насколько это оправданно, но, думаю, цель — оптимизация маршрутной сети, сокращение издержек на содержание управленцев, возможность оперативного маневра самолетным парком. Наверное, не в последнюю очередь это связано и с обоснованными надеждами на перемены в работе коммерческой службы «Татарстана» с возвращением Алексея Точилова... Думаю, «Ак Барс Аэро» сосредоточится на деловых перевозках.

Олег Никоноров — генеральный директор ООО «Русский клуб деловой авиации»:
— Не думаю, что будет какая-то особенная конкуренция между двумя деловыми компаниями — Ка-

зань не настолько развитый в этой области город. Я пытался брать самолеты и вертолеты в аренду у «Тулпара», не получается: в основном, потому что летают сами хозяева самолетов. И, думаю, еще какое-то время они все равно будут заняты под хозяевами... Что касается «Ак Барс Аэро», то надо посмотреть, на какую публику они рассчитывают. Может быть, они хотят летать через Москву или Петербург и там искать заказы, и там базироваться? В Москве тоже сейчас много самолетов, а улететь не на чем... В любом случае, не думаю, что будут проблемы. Рынок деловой авиации растет. Иностранцы видят большую перспективу на нашем рынке, есть иностранные компании, которые просто рвутся сюда. У нас и терминалы строятся дополнительные, и в разных городах ищется новая база, где все это будет развиваться. Даже в Сибирь и на Дальний Вос-

ток идут инвестиции, чтобы строить там терминалы и развивать бизнес-авиацию. Там могут работать и татарстанские самолеты. Они даже более интересно расположены, по сравнению с Москвой — подлет ближе. Да я на практике знаю, что ваши самолеты летают по Сибири. Так что на услуги бизнес-джетов будет спрос. Да и самолеты у вас приличные, один только Global 5000 может прилететь во Владивосток, оттуда до Аляски, Японии, элементарно. Проблема в том, что в Казани хозяева еще не налетались на своих самолетах, пока сами на них больше летают. Но как только будет команда вашим авиакомпаниям продавать дополнительные часы, думаю, они будут «делиться» самолетами.

Тимур Латыпов БИЗНЕС Online



Традиционные отрасли “вытягивают” бизнес-авиацию

Новый ежеквартальный индекс показывает налет бизнес-джетов в интересах отраслей экономики: традиционные бизнесмены летают больше, чем технологические компании и финансисты.

Новый ежеквартальный индекс, который отслеживает активность бизнес-авиации, представила компания Jet Support Services (JSSI). Эта компания специализируется на программах почасового технического обслуживания, и поэтому JSSI в своем отчете также привязывает статистику к часам налета бизнес-джетов.

В сентябре 2013 года Jet Support Services представляет данные по второму кварталу 2013 года, которые показывают относительно «плоскую» по сравнению с прошлым годом динамику налета – рост составил около 1 процента. Однако сравнение с предыдущим, первым, кварталом 2013 года показывает рост налета на 3%. Так как компания имеет возможность отслеживать налет бизнес-джетов, используемых в различных отраслях экономики и летающих в различных

Индекс JSSI во втором квартале 2013 по секторам экономики

Категория	По сравнению с прошлым годом	По сравнению с предыдущим кварталом
Автомобили	+10%	+16
Потребительские товары	+36%	+4%
Финансовые услуги	0%	-5%
Производство	+7%	+18%
Нефтяная отрасль и энергетика	+35%	+8%
Недвижимость	+24%	+12%
IT-технологии	-30%	-9%

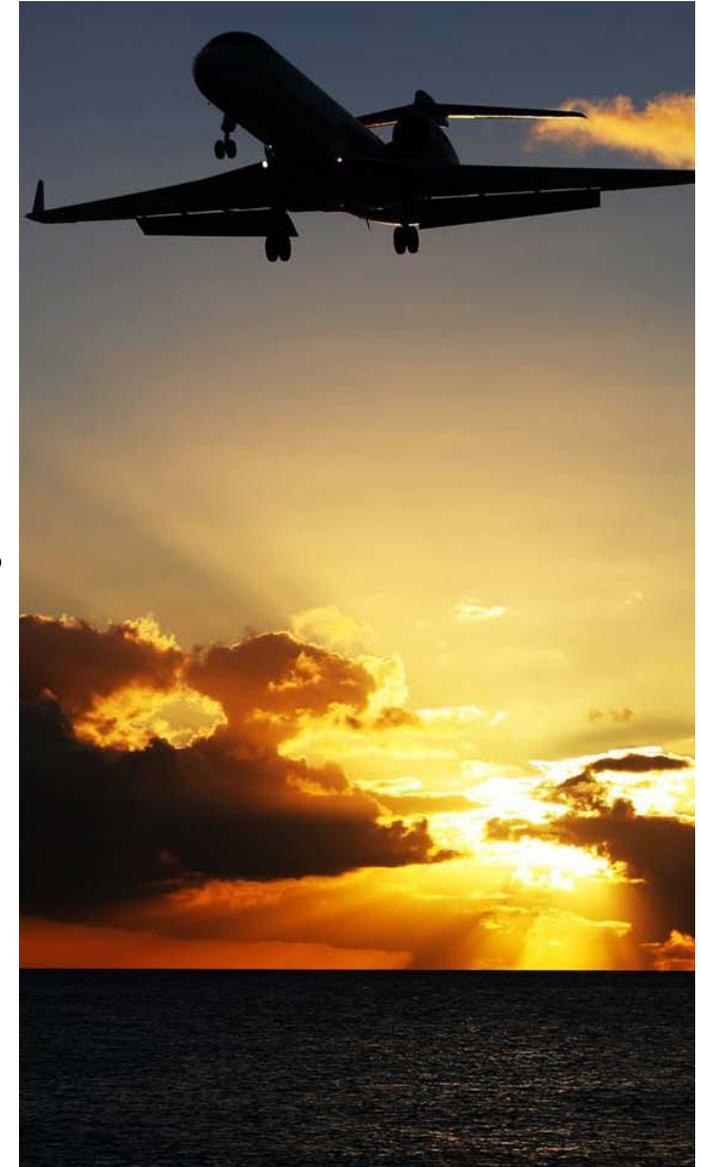
регионах, то компания выделяет несколько ключевых видов деятельности и регионов, где результаты обнадеживающие.

«Когда компании летают – обычно это признак того, что их бизнес процветает. Налет является мощным экономическим показателем перспектив, как с точки зрения региональной принадлежности, так и в бизнес-секторах», - говорит президент и генеральный директор JSSI Нил Бук. «Такие сектора экономики, как автомобилестроение и производство, показывают очень обнадеживающие признаки, в то время как технологический сектор, кажется, замедляется».

По регионам, компания во втором квартале наблюдала очень интересный сдвиг налета в Азии/Австралии. Замедление темпов экономического роста в Китае дало побочный эффект на остальную часть азиатского рынка, где также снизился налет. При этом Европа показывает обнадеживающие результаты, что согласуется с увеличением доверия со стороны инвесторов, которое наблюдается на рынке. Недавний рост немецкой и французской экономик, который помог вытянуть еврозону из рецессии во втором квартале 2013 года, четко показал свое воздействие на индекс JSSI.

Индекс JSSI во втором квартале 2013 по регионам

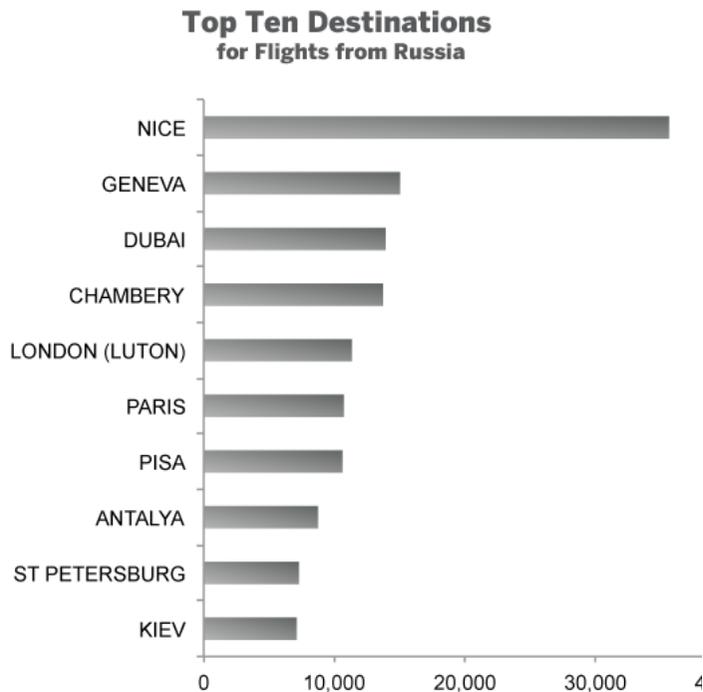
Регион	По сравнению с прошлым годом	По сравнению с предыдущим кварталом
Азия / Австралия	-23%	-13%
Европа	+8%	+17%
Латинская Америка	-3%	-11%
Ближний Восток	+3%	+9%
Соединенные Штаты	0%	+6%



Россия – генератор спроса в Avinode

Россия является ключевым генератором спроса на чартерные авиаперевозки в Европе и рынком, который в течение нескольких последних лет показал сильный рост. И эта тенденция, похоже, продолжится. Россия также уникальна тем, что ее законодательство допускает, чтобы контролируемые российскими собственниками самолеты базировались и регистрировались в Европе. По текущим оценкам количество бизнес-джетов, которые ассоциируются с Россией, составляет около 450 самолетов.

По мнению Avinode, при изменении российского законодательства, особенно в отношении ввозного



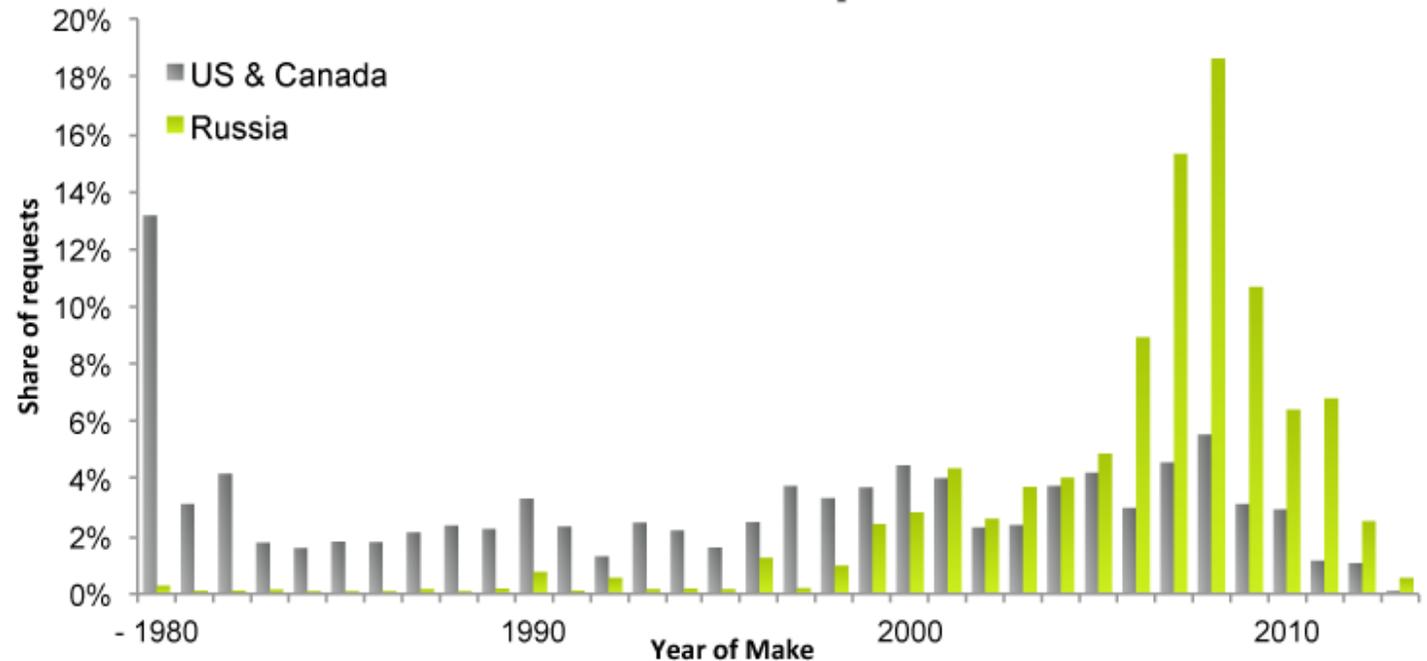
НДС, вероятно, произойдет значительная перестройка отрасли в Европе, так как владельцы могут «возвратить» самолеты в Россию. И это потребует резкого роста спроса на услуги поддержки российских бизнес-джетов при европейских операциях.

Европейские операторы, работающие на российском рынке, говорят, что в течение последних двух лет наблюдался рост заказов на чартерные рейсы в стране. Это подтверждается данными запросов в системе

Avinode, которые показывают, что для европейских операторов в первые 8 месяцев 2012 года рост запросов из России составил 44% по сравнению с тем же периодом в 2011 году, и еще вырос на 21% за тот же период между 2012 и 2013 годом.

Однако важно отметить, что брокеры из России, как правило, совершают гораздо больше заказов от имени своих клиентов, чем брокеры из других регионов, и тем самым генерируют большее количество

Year of Make of Aircraft Requested in Avinode



продолжение 

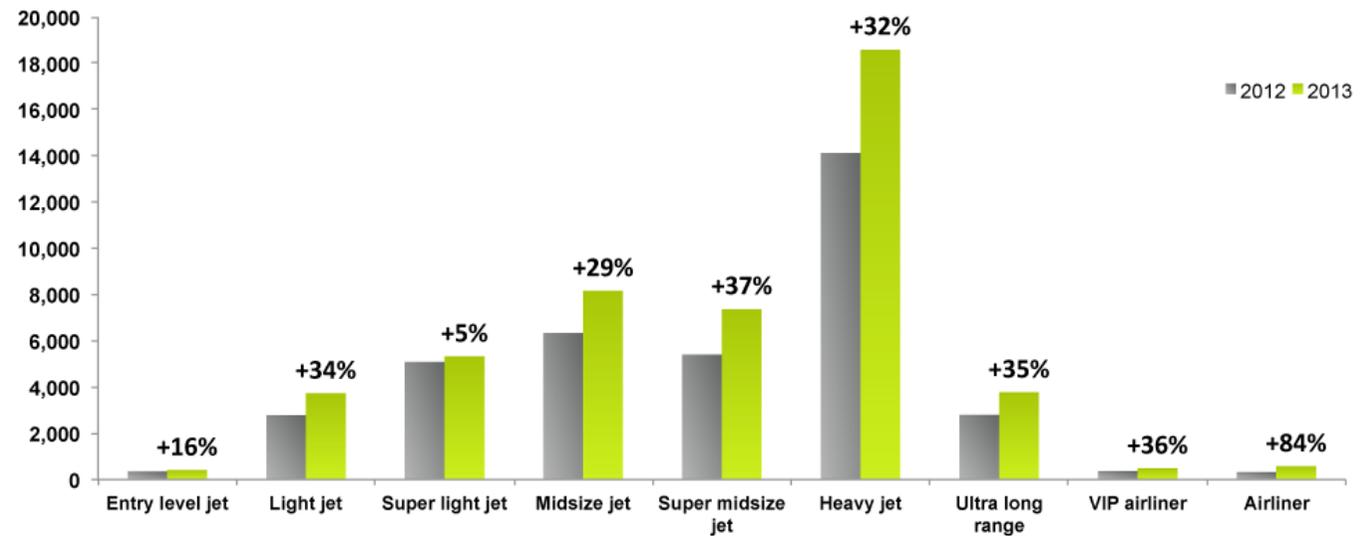
запросов. Для первых – это стиль работы, а вторые работают в соответствии со спросом. Несмотря на такую поведенческую дифференциацию, все равно виден значительный рост спроса в стране.

Заявки на внутренние российские рейсы также растут. В настоящее время операторы оценивают долю спроса на международные полеты по сравнению с внутренними, как 60% к 40%. Увеличение доли внутреннего трафика, вероятно, связано с ростом экономики страны и необходимостью контролировать производственные мощности за пределами Москвы. Благодаря своим размерам, наземные путешествия в России – это сложная задача, что дает хороший потенциал для развития деловой и частной авиации.

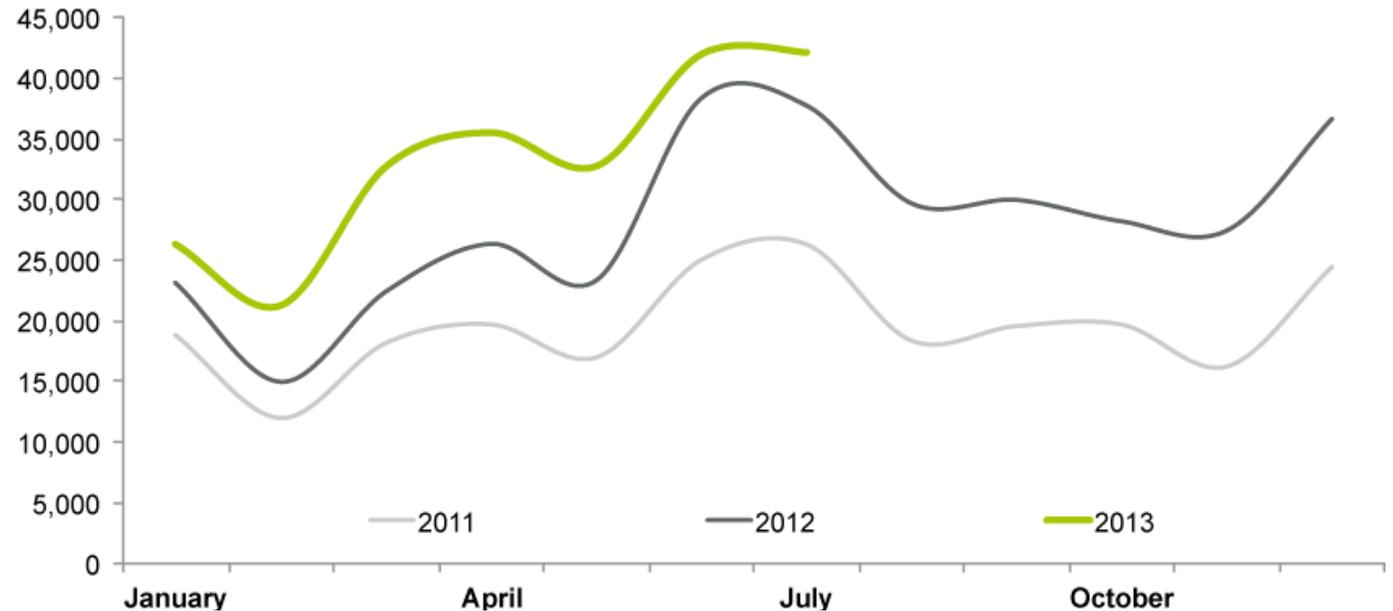
Однако пока региональные аэропорты испытывают трудности с поддержкой деловых самолетов западного производства. Отсутствие конкуренции на рынке провайдеров наземного обслуживания и высокие затраты становятся барьером роста этого сегмента. Тем не менее, это не стало препятствием для общего роста спроса на 21% за первые 8 месяцев этого года по сравнению с прошлым.

Рост деловой авиации подстегивает многие аэропорты к адаптации своих услуг к нуждам западных самолетов бизнес-класса. Поскольку все большее количество аэропортов открывают свои двери для деловых и частных самолетов, в скором времени должно начаться сокращение затрат на наземное обслуживание и, соответственно, еще большее увеличение активности бизнес-авиации.

Avinode Request Per Aircraft Category



Seasonality in Moscow



Востребованная дискуссионная площадка

11 сентября 2013 года в Москве около 100 специалистов из России, СНГ и стран Европы приняли участие в 6-м международном Форуме деловой авиации, проведенном компанией ATO Events при поддержке Объединенной национальной ассоциации деловой авиации (ОНАДА). Эксперты рынка обсудили наиболее острые проблемы и наметили пути дальнейшего развития бизнес-авиации в России.

Иностранная регистрация большинства бизнес-джетов, принадлежащих россиянам, препятствует нормальному развитию рынка отечественной деловой авиации — на таком мнении сошлись участники форума. По мнению председателя правления ОНАДА Александра Кулешова, ряд позитивных изменений в российском законодательстве, таких как введение четких правил регистрации прав на воздушные суда, отмена ввозных пошлин на деловые самолеты и ограничение срока пребывания иностранных ВС на территории страны — создали предпосылки для

роста парка деловых ВС, имеющих российскую регистрацию. За последний год их количество увеличилось с 30 до 50 единиц, отметил он. Тем не менее еще около 400–450 деловых ВС, принадлежащих россиянам, летают под флагами иных государств. По мнению Кулешова, в России эксплуатируется около 75% этого парка, что приносит отечественной отрасли деловой авиации около 250–350 млн долл. в год. Из этой суммы примерно 70 млн долл. получают российские провайдеры услуг по техобслуживанию и ремонту, остальное приходится на операторов деловой авиации.

Дэрек Блум, партнер юридической фирмы Capital Legal Services, более категоричен. Он считает, что при оценке российского делового парка в 450 ВС россияне тратят за рубежом на поддержку принадлежащих им самолетов около 1 млрд евро в год, в то время как российская отрасль деловой авиации зарабатывает ежегодно только 110 млн евро. По мне-

нию Блума, деловой авиации как отрасли в России практически нет, а имеющиеся мощности заняты обслуживанием ВС, находящихся на территории страны транзитом. Исключение составляют только операторы, принадлежащие крупным сырьевым концернам, такие как «Газпромавиа» или авиакомпания «Северсталь», считает эксперт.

Крупнейшим рынком бизнес-авиации в мире остаются США, где на середину года эксплуатировалось 11836 деловых ВС — более 60% мирового парка, отметил в своем докладе на форуме глава консалтинговой компании Airclaims CIS Борис Бычков. Вторым по масштабам рынком стала Бразилия (зарегистрировано 784 ВС), где правительство поддерживает продажи деловых моделей местного авиапроизводителя Embraer. Далее следуют Мексика (757 ВС) и Канада (512 ВС). Замыкает пятерку лидеров Китай, чей быстрорастущий деловой парк пока насчитывает 210 самолетов.

Одной из важнейших задач, стоящих перед участниками рынка и его регуляторами, является создание на нем условий для добросовестной конкуренции. Этой теме был посвящен доклад исполнительного директора Европейской ассоциации деловой авиации (ЕВАА) Фабио Гамба. Интервью с господином Гамбой «Нелегальные чартеры — проблема повсеместная» можно прочесть на портале АТО.ru.

В рамках форума были затронуты темы необходимых законодательных изменений в сфере деловой авиации, представлена статистика активности выполнения рейсов ДА в России и Европе, обсуждались аспекты визового регулирования в период зимних Олимпийских игр 2014 г. и другие вопросы, напрямую определяющие будущее отрасли в нашей стране.



О вкусном и серьезном

Мы уже давно привыкли к тому, что авиационный кейтеринг – обязательный атрибут бизнес-авиации во всем мире. Бортовое питание на рейсах деловой авиации не только является обязательным дополнением любого перелета, но и часто подчеркивает статус пассажиров. Но редко кто знает, что рынок авиационного кейтеринга достаточно серьезный сегмент, живущий по своим законам и сталкивающийся со схожими проблемами, присущими рынку бизнес-авиации в целом. Сегодня нашим гидом по российскому рынку будет бренд-менеджер Группы

УЛЕЙ **Александр Литвин**, который через руководителя **BizavNews&Week** Дмитрия Петровича расскажет читателям обо всех тонкостях видения бизнеса в России.

Отечественный рынок авиационного кейтеринга в бизнес-авиации за последний год не особо радует нас какими либо значимыми событиями. Сложилось такое впечатление, что этот сегмент находится в глубокой стагнации, и перспектив роста в ближайшее время не предвидится. Каково истинное положение на отечественном рынке, и что нам ожидать в будущем?

Не могу с Вами согласиться, Дмитрий. Рынок авиакейтеринга хоть и не показал высокие проценты роста по результатам 2012 года, но все же определенные положительные тенденции есть. В первую очередь стоит отметить продолжение тенденции роста. Разумеется, на фоне общеэкономических показателей рост не кажется впечатляющим, но он присутствует. Косвенным показателем этого роста является появление новых игроков рынка и завоевание ими устойчивых позиций в сегменте. По поводу знаковых событий отмечу, что деловая, и особенно бизнес-авиация – это достаточно узкий сегмент рынка, который помимо всего прочего остается в России малоизвестным. Во многом по причине конфиденциальности – клиенты не хотят раскрывать себя. На это есть в основном имиджевые и политические причины. До тех пор, пока бизнес будет оставаться столь информационно закрытым, ожидать каких-либо глобальных событий или мероприятий бессмысленно.

Анализируя активность кейтеринговых компаний за рубежом, мы в очередной раз

убеждаемся, что этот бизнес при грамотных маркетинговых шагах может принести не только прибыль, но и стать инвестиционно привлекательными. Почему в России крупные компании, так или иначе работающие в этом сегменте, все чаще считают его факультативным источником бизнеса?

Говоря о наших иностранных коллегах, я всегда обращаю внимание собеседников на отличия и в ментальности, и в стиле жизни, и в экономической ситуации, которые безусловно налагают отпечаток на их бизнес-проекты. За рубежом, зачастую, инвестиционно привлекательными становятся выросшие до средних размеров компании, которые начинали как малый бизнес. В России сейчас такой путь развития ситуации маловероятен – на рынке авиакейтеринга могут выжить исключительно компании среднего бизнеса – малый бизнес не обладает ресурсами для качественного обеспечения обслуживания и не способен обеспечить стандарты отрасли.

Если говорить о факультативности, то считаю это несколько поверхностным суждением. Для ТОП10 компаний рынка этот бизнес является одним из основных. Да, он проблемный – здесь сложно соответствовать высоким стандартам, высокие затраты, в том числе на круглосуточное производство и трудности с прогнозированием продаж в виду того, что сфера бизнеса фактически исключает регулярность или поддержание определенной частоты полетов, и, соответственно, и заказов. Но, тем не менее, бизнес этот можно отнести к высокомаржинальным проектам, наравне с ресторанным бизнесом и бизнесом



продолжение ►

по офисному кейтерингу, поэтому интерес бизнес-общества к авиакейтерингу не ослабевает с годами.

Можно ли утверждать, что главными конкурентами компаний в настоящее время являются крупные рестораны, отели и т.д. (сетевые и не только), и как сделать так, чтобы клиенты не ощущали различие между брендом и реальным качеством, которое предоставляет, например, ваша компания? Вообще, это реально в России?

Ситуация двоякая. С одной стороны, на рынке в настоящий момент господствуют именитые ресторанные дома, которые могут предоставить клиентам в первую очередь именно красивую бренд-концепцию. А с другой стороны, есть компании – «рабочие лошадки», которые идеально соблюдают сроки, обеспечивают хороший сервис и к тому же неплохо готовят свои блюда. В последние 2 года произошел



очередной эволюционный скачок в портрете клиента (пассажира) деловой авиации. Если раньше он готов был пренебрегать сервисом ради бренда, сегодня он хочет видеть на своем столике блюдо от известного бренда с безупречным сервисом. Некоторые игроки рынка уловили эту тенденцию и стали меняться, чтобы соответствовать этой модели. Например, компания Dellos Airservice обзавелась собственным производством, чтобы иметь лучший сервис. Мы также оперативно отреагировали на этот тренд – компания Fly Fusion вернулась под материнский бренд, обретая новый имидж и новое название – ULEY Onboard. В этом году мы планируем завершить ребрендинг. Так что в целом я с Вами, Дмитрий, соглашусь – сегодня без качественной сервис-платформы и хорошо зарекомендовавшего себя на рынке бренда выжить на рынке авиакейтеринга невозможно.

Можно ли в реалиях отечественного рынка бизнес-перевозок говорить о создании в стране в будущем каких-либо крупных совместных предприятий, или все же этот сегмент достаточно узок или даже не интересен для долгосрочных вложений?

Фактически совместные предприятия существуют. Но выглядят они как «дочки» ведущих перевозчиков. Думаю, в будущем их количество значительно не вырастет. Несмотря на то, что сегмент интересен, объем рынка на 75 – 85% исчерпан, что говорит нам о том, что кардинального перелома на рынке не произойдет.

Составляют ли конкуренцию компаниям этого сегмента «классические» кейтеринг-фирмы, занимающиеся поставками бортирования регулярным авиаперевозчикам?

Классические кейтеринг-компании авиаперевозчиков, обслуживающие регулярные рейсы, не составляют нам конкуренцию в силу того, что они ориентированы на абсолютно другую аудиторию. Поверьте, человек, который владеет собственным самолетом или регулярно летает рейсами бизнес-авиации, привык к определенному стилю жизни, в том числе к определенному питанию, меню, поэтому в сегменте бизнес-авиации эти компании не могут с нами конкурировать.

Расскажите, пожалуйста, о будущих проектах вашей компании.

Не буду забегать вперед, но скажу, что проектов у нас запланировано много. В этом году будет окончательно завершен ребрендинг, мы представим нашим клиентам обновленные веб-сайты и маркетинговые материалы. Кроме того, будут запущены рекламные кампании, поддерживающие основные направления Группы УЛЕЙ (в которую входит ULEY Onboard) – «Особые мероприятия для особых людей / ULEY Event Catering», «The best taste onboard and onearth / ULEY Onboard» и «We cater your moments / ULEY Moments». В следующем году мы продолжим эти кампании, а также запустим имиджевую кампанию «Группа УЛЕЙ – Добавь лучшее по вкусу». В рамках этих кампаний изменения коснутся не только существующих маркетинговых коммуникаций, но и работы с клиентами, меню и накрытия. наших клиентов ожидает обновление меню, в которое войдут новые оригинальные блюда в лучших традициях ресторана УЛЕЙ и банкетной службы УЛЕЙ Кейтеринг. Кроме того, мы представим новую коллекцию накрытий и варианты сервировок столов. В общем, наших клиентов и партнеров ждет много нового и интересного.

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	32 711	10 466
Flights, YoY change	-4.0% ↓	-6.2% ↓
Avinode Demand Index	-10.5% ↓	-20.4% ↓
Avinode Pricing Index	+0.51% ↑	-0.45% ↓

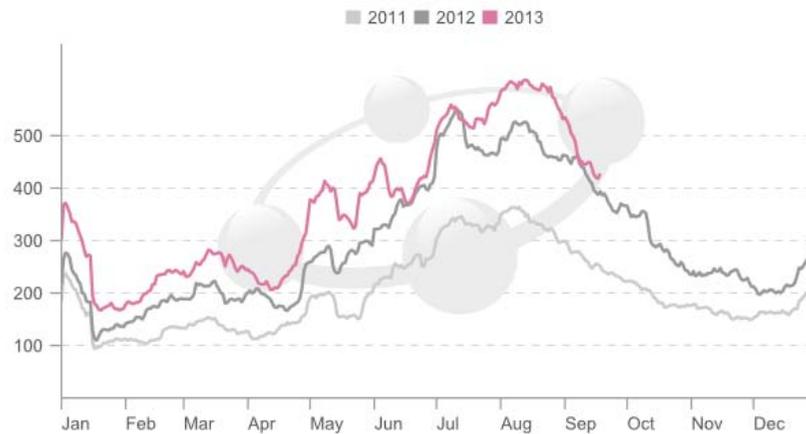
продолжение

Индекс спроса

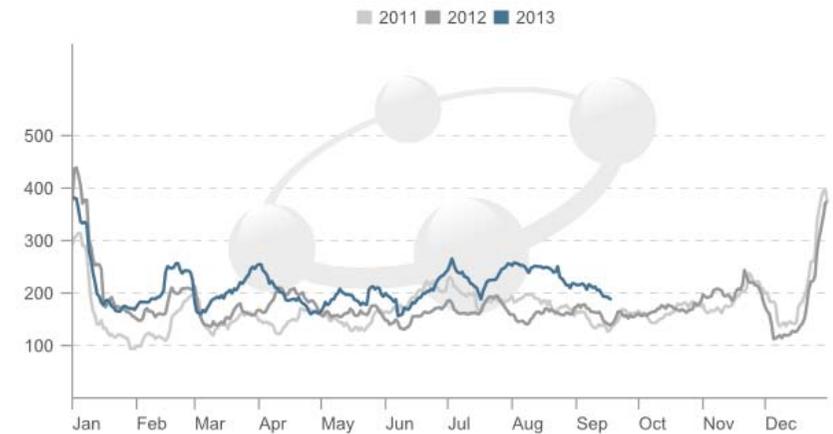
Индекс спроса Avinode показывает среднюю ежедневную стоимость всех заказанных рейсов, которые осуществляются в течение 14 дней до публикации отчета.

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

Avinode Demand Index: Light jet - Europe



Avinode Demand Index: Light jet - US & CA



Индекс стоимости летного часа

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

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

Стоимость летного часа популярных самолетов

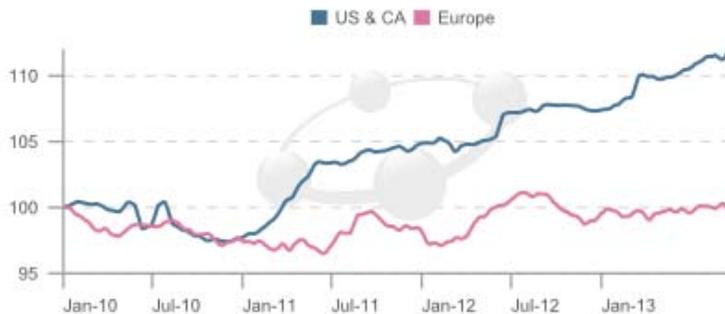
Динамика стоимости летного часа для отдельного сегмента бизнес-джетов позволяет оценить ценообразование в течение времени для трех конкретных моделей (по одному в каждом бюллетене).

В ротации будут рассматриваться следующие модели самолетов:

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

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

Avinode Pricing Index: Light jet



Avinode Pricing Index: Citation Mustang



Region Comparison

