



В этом году ноябрь явно поменялся местами с октябрём. Теплая погода и хорошее настроение сопровождали нас последний месяц, чего нельзя сказать про трафик. По данным агентства WingX, впервые за три года октябрьские показатели активности деловой авиации, в том числе и в России, столь удручающи. В октябре бизнес-перевозки в нашей стране упали на 6,5% по сравнению с октябрём прошлого года. А подводя общие итоги активности бизнес-авиации в Европе, напрашивается достаточно неприятный вывод – европейский сегмент отрасли дает мало поводов для оптимизма.

На вторичном рынке тоже не все спокойно. Эксперты JetNet предсказывают в скором времени коррекцию в сегменте бизнес-джетов, которая вызвана «выбросом» на рынок множества «свежих» самолетов и, соответственно, ростом средней запрашиваемой цены. А на фоне оттока покупателей возникает нарушение баланса между ценой спроса и предложения.

Минувшая неделя оказалась достаточно скупой на авиационные новости. Производители продолжают подготовку к авиасалону в Дубай, где в этом году ожидается полный аншлаг. Организаторы обещают более 50 бизнес-джетов и вертолетов, и к этому мероприятию приурочены несколько знаковых поставок, а также планируется заключение нескольких крупных контрактов по поставкам и строительству. Но компании всячески препятствуют утечкам информации в СМИ до начала работы салона. Напомним, что Dubai Air Show 2013 стартует 17 ноября 2013 года в Dubai World Central и соберет более 1000 экспонентов со всего мира.



В 2014 году парк СЛЮ «Россия» пополнится

29 октября 2013 года Специальный летный отряд «Россия» разместил тендер на страхование воздушных судов в 2014 году. Из этого документа следует, что в следующем году отряд может получить четыре самолета и пять вертолетов

стр. 17

На рынке бизнес-джетов ожидается коррекция

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в сентябре и за первые девять месяцев 2013 года

стр. 18

Трафик бизнес-джетов в России упал на 6,5%

WINGX Advance выпустил отчет об активности европейской бизнес-авиации в октябре 2013 года, и, судя по данным исследования, отрасль дает мало поводов для оптимизма

стр. 20

Империял в малых формах

Трансаэро вводит в эксплуатацию Boeing 737-800 с салоном Империял (четыре места). До настоящего времени такой салон был доступен только на широкофюзеляжных самолетах авиакомпаний

стр. 21



КАЖЕТСЯ, МИР СТАЛ МЕНЬШЕ

Gulfstream G650

VIPов прибыло

Залы официальных лиц и делегаций аэропортов Москвы и области, а также Санкт-Петербурга и Сочи могут готовиться к наплыву клиентов. Управление администрации президента расширило список людей, имеющих право пользоваться услугами спецзон, куда запрещен доступ простым смертным. Документ [публикует](#) «Российская газета».

В новом перечне появились президент СССР, главы Российской Федерации, прекратившие исполнение своих полномочий, бывшие председатели правительства страны, экс-премьеры правительств иностранных государств, топ-менеджеры госкорпораций, а также президентский бизнес-омбудсмен, его региональные представители.

Список заметно расширился за счет членов семей VIP-персон. Пользоваться залом официальных делегаций теперь смогут родственники Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации и президента Торгово-промышленной палаты России.

Проходить паспортный и таможенный контроль через спецзоны смогут сопровождающие Патриарха, члены Высшего церковного совета, главы митрополий, руководители и заместители руководителей синодальных учреждений Русской православной церкви.

Помощники депутатов Госдумы и сенаторов Совфеда, раньше обслуживавшиеся в залах официальных делегаций только вместе со своими шефами в дни их служебных командировок, отныне могут делать это в гордом одиночестве.

Также в VIP-залах будут обслуживаться заместители глав и начальников управлений Генпрокуратуры, Следственного комитета и ФСБ (ранее доступ в залы официальных делегаций был открыт только главам этих ведомств и начальникам управлений) и все президенты академий наук (ранее VIP-обслуживание предлагалось только президенту РАН).

Всего перечень включает 362 пункта.



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

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

Авиационный бензин подешевеет

Евразийская экономическая комиссия приняла решение обнулить пошлину на авиационный бензин, импортируемый на территорию Таможенного союза на период 2014–2016 гг.

«Установить ставку ввозной таможенной пошлины Единого таможенного тарифа Таможенного союза в отношении авиационных бензинов в размере 0% от таможенной стоимости с 1 января 2014 года по 31 декабря 2016 года включительно», — говорится в документе комиссии.

Инициатива по отмене 5-процентной пошлины на авиационные бензины принадлежит Ассоциации вертолетной индустрии и впервые была озвучена на заседании АВИ 20 февраля 2012 года. В этом мероприятии участвовали поставщики авиационного

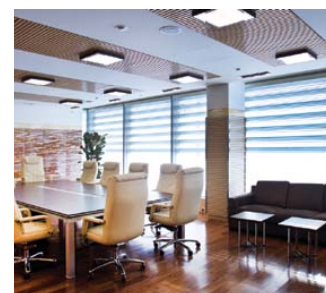
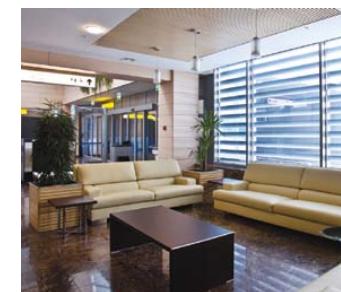
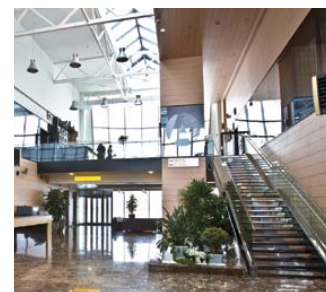
бензина – дистрибьюторы иностранных компаний – Shell, ConocoPhillips, Total и ряда других. Проект документа по отмене 5-процентной пошлины подготовила компания «Авиасервис». Первоначально эту инициативу поддержали в Минпромторге РФ, после чего документ направили в Минэкономразвития, в чью компетенцию входит внесение поправок о снижении таможенной пошлины.

Цель предлагаемой меры очевидна – снижение стоимости импортного топлива для авиатехники (составляющего заметную долю от общего объема), что автоматически удешевит стоимость летного часа российских летательных аппаратов, на сегодня – самого дорогого в Европе.

Источник: АВИ



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

Оптимально для бизнес-джета

FL Technics Jets, провайдер технического обслуживания и ремонта воздушных судов деловой авиации, стал первым в Восточной Европе авторизованным сервисным центром наземного вспомогательного оборудования американской компании Tronair, а также эксклюзивным торговым представителем Tronair в России, странах СНГ и Восточной Европы.

В рамках партнерского соглашения двух компаний, FL Technics Jets будет предоставлять гарантийное и послегарантийное обслуживание и ремонт наземного вспомогательного оборудования (Ground Support Equipment, GSE) компании Tronair, включая электроотягачи, подъемники, домкраты, водила, наземные блоки питания, гидравлическое оборудование и др. Кроме того, FL Technics Jets будет осуществлять активное продвижение и продажу продуктов Tronair на территории России, стран СНГ и Восточной Европы.

Продуктовая линейка Tronair включает в себя ши-

рокий спектр GSE-оборудования, предназначенного как для коммерческой авиации (Airbus, Boeing, Bombardier, Сухой и др.), так и для деловой авиации и авиации общего назначения (Hawker Beechcraft, Gulfstream, Embraer и др.). Часть оборудования и деталей будет размещена на складе FL Technics Jets в Вильнюсе (Литва).

«Мы рады новому сотрудничеству с Tronair и надеемся, что наш многолетний опыт и глубокое понимание авиационного рынка в регионе будут способствовать развитию и расширению присутствия компании на рынке. В то же время, став первым авторизованным сервисным центром Tronair в Восточной Европе и СНГ, мы стремимся помочь местным провайдерам наземного обслуживания и ТОиР минимизировать финансовые и временные издержки, ведь им больше не придется отправлять оборудование на обслуживание за пределы региона», - прокомментировал Дарюс Шалуга, генеральный директор FL Technics Jets.



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

Самообслуживание

С октября 2013 года авиакомпания «Меридиан» на основании выданного EASA Сертификата соответствия Part M subpart G приступила к самостоятельному выполнению функций по поддержанию летной годности самолета Gulfstream G450, зарегистрированного в авиационном реестре Швейцарии.

«Специалисты авиакомпании «Меридиан» в полном соответствии с требованиями европейского воздушного законодательства осуществляют комплекс мероприятий по мониторингу процедур предполетной подготовки воздушных судов, контролю своевременности устранения дефектов с учетом MEL и CDL, соблюдению требований Maintenance Program при проведении технического обслуживания самолетов. На регулярной основе производится оценка эффективности программ технического обслуживания, контроль выполнения применимых директив, указаний и требований по поддержанию летной годности воздушных судов», - комментируют в компании.

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

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, Hawker 750 и Ту-134.

Jet Aviation готовится к Большому футболу

Jet Aviation Flight Services, американское чартерное подразделение Jet Aviation, сообщает об окончании работ по расширению своих площадей в нью-йоркском аэропорту Тетерборо. Эти работы проводились в преддверии финального матча Super Bowl XLVIII (финал Национальной Футбольной Лиги США по американскому футболу), который пройдет в феврале будущего года (стадион MetLife в Ист-Рутерфорд, Нью-Джерси).

Согласно сообщению компании, после расширения перрона существенно увеличилось количество парковочных мест (дополнительно появилось 20-25 парковок в зависимости от типа и размера воздушного судна), а также выросла площадь ангара, который теперь сможет вместить одновременно до восьми самолетов типа Bombardier Challenger (общая площадь 80000 кв. футов).

Как комментируют в Jet Aviation Flight Services, компания готова справиться с любым трафиком, даже если количество бизнес-джетов превысит прошлогодние показатели аэропортов Нового Орлеана (здесь проходил прошлогодний финал). Напомним, что только Armstrong New Orleans International Airport и Lakefront Airport обслужили более 700 рейсов бизнес-авиации. Причем самолеты парковались на всех свободных площадках, включая рулежные дорожки. Наземным службам приходилось постоянно перемещать самолеты, так как постоянно шел входящий и исходящий трафик. Диспетчеры аэро-



портов, осуществляющие посадки, рассказывают, что был период в течение трех часов, когда самолеты садилась с разницей в 90 секунд. Но это никого не напрягало. Ведь американский футбол – национальное достояние. Всего же в прошлом году на финал прилетел 40561 пассажир (достаточно много самолетов было в корпоративной конфигурации, рассчитанные на перевозки до 50 человек). В среднем время на обслуживание пассажиров не превышало 10 минут при посадке и 20 минут при вылете.

Кроме этого, что немаловажно по мнению Jet Aviation Flight Services, столь грандиозное спортивное событие впервые пройдет в Нью-Джерси, и для компании это станет не только историческим событием, но и очередной серьезной проверкой для всего персонала.

Piper: поставки и тенденции в 2013

Компания Piper Aircraft опубликовала данные по поставкам самолетов в третьем квартале и за девять месяцев 2013 года. Согласно данным производителя, в 2013 году продолжился активный рост всех показателей, несмотря на достаточно сложную финансовую ситуацию на рынке самолетов авиации общего назначения. Так, с начала текущего года производитель поставил 127 самолетов (включая модели М-серии: Meridian, Mirage и Matrix), по сравнению с 116 воздушными судами, переданными владельцам годом ранее (+9%). В третьем квартале текущего года Piper Aircraft передал заказчикам 41 самолет на общую сумму в \$ 113,9 млн. (за аналогичный период 2012 года производитель поставил воздушных судов на \$ 106,9 млн.).

За последние три года компания показывает только рост финансовых показателей. Начиная с 2009 года, когда Piper впервые после кризиса зафиксировал прибыль в размере \$ 87 млн., и финансовые показатели производителя стали расти из года в год: в 2010 году Piper продал самолетов на \$120 млн., в 2011 на \$131 млн. и, наконец, в 2012 году доходы Piper выросли до \$149 млн.

Согласно Piper, успехи компании объясняются серьезной работой по обеспечению устойчивых темпов поставок. Секрет компании заключается в применении современных методов оптимизации сборочного производства. Президент и исполнительный директор Piper Саймон Калдикотт говорит, что данная работа началась в 2011 году. «Производство хорошо спланировано и соответствует количеству заказов, что позволяет правильно распределить нагрузку на рабочую силу. Это помогает бизнесу, а наши дилеры и клиенты имеют отличную возможность оценивать сроки поставок самолетов во временной перспективе».

Pilatus пока не радуется

Швейцарский авиапроизводитель Pilatus Aircraft в третьем квартале 2013 года поставил заказчикам 14 самолетов Pilatus PC-12NG, а всего с начала года – 32 машины на общую сумму в \$ 142,88 млн. Этот результат практически соответствует прошлогодним показателям, когда Pilatus Aircraft передал за три квартала 2012 года 36 самолетов на сумму в \$ 162,6 млн. А всего за 2012 год производитель поставил 62 Pilatus PC-12NG и пять PC-6 Porter на \$ 286,7 млн.

В Pilatus Aircraft не комментируют результаты работы с начала года, говоря лишь о том, что финансовые показатели приблизительно соответствуют прошлогодним. Также в текущем году, по предварительным прогнозам, будет поставлено аналогичное количество воздушных судов: от 65 до 70 машин.

Сейчас же швейцарский авиапроизводитель полностью сфокусировался на своем новом проекте PC-24, который был представлен широкой публике в мае 2013 года на выставке EBACE-2013. Самыми главными козырями PC-24 должны стать уникальные взлетно-посадочные характеристики и универсальность

применения. По словам производителя, для нового бизнес-джета будет достаточно полосы длиной 820 м (максимальный взлетный вес, уровень моря) и 1350 м (максимальный взлетный вес, 1500 м над уровнем моря), а также он будет способен работать на грунтовых аэродромах. Кроме этого, в наследство от PC-12 ему достанется огромная грузовая дверь в хвостовой части, в которую входит стандартный поддон. По мнению Pilatus, такие характеристики дают компании право создать новый класс бизнес-джетов – супер-универсальный (Super Versatile Jet (SVJ)). Стоимость нового самолета будет составлять около \$ 8,9 млн. Сертификация и первые поставки нового бизнес-джета запланированы на 2017 год.

В будущем году на ежегодной выставке EBACE-2014 компания начнет принимать заказы на новый PC-24. Но уже сейчас Pilatus Aircraft объявил о назначении 10-ти центров продаж и технического обслуживания, которые займутся новым бизнес-джетом PC-24. Объекты будут расположены в Северной и Южной Америке, Австралии, Африке и в Европе.



Еврокоптер Восток запускает сайт

Еврокоптер Восток, подразделение Eurocopter Group в России и СНГ, запускает новый вебсайт, на котором клиенты компании с легкостью найдут ценную информацию.

Новый сайт компании (www.eurocopter.ru) полностью преобразился с учетом новейших достижений в веб-дизайне и презентации данных. Его интуитивная структура, чистые линии и четкие шрифты отражают философию компании: функциональность, красота и удобство в использовании становятся главными критериями оценки.



На новом веб-сайте представлена информация о компании, раздел «Новости» с отдельным медиа-центром и наглядный каталог всех вертолетов Eurocopter, благодаря которому очень легко найти информацию об интересующих моделях. Клиенты компании (а в России и СНГ уже летает свыше 200 вертолетов Eurocopter) также найдут на нем информацию о поддержке и техобслуживании, которые доступны в их регионе, включая контактные данные.

«Благодаря нашему новому сайту, какой бы у вас ни возник вопрос, ответ всегда будет в нескольких кликах. Я желаю всем нашим клиентам и поклонникам вертолетной техники приятного путешествия по его страницам», комментирует запуск сайта генеральный директор Еврокоптер Восток Лоранс Риголини.

Avia Solutions Group выходит на рынок ТОиР вертолетов

Холдинг Avia Solutions Group сообщает о приобретении контрольного пакета акций компании Helisota, литовского провайдера услуг по техническому обслуживанию и ремонту вертолетов.

В рамках серии сделок Avia Solutions Group получит контроль над 96,2% акций Helisota. Часть акций будет приобретена напрямую у руководства и других акционеров компании, часть – в обмен на пакет дополнительно выпущенных акций Avia Solutions Group.

В 2012 году доход компании Helisota превысил 42 млн. литов. Войдя в состав Avia Solutions Group, Helisota сохранит текущее название и руководство. Деятельность компании в Литве, а также дальнейшее развитие за рубежом будут вестись совместно руководством Helisota и командой Avia Solutions Group. Планируется, что весь процесс слияния будет завершен до конца текущего года.

В последние годы наибольшее внимание и инвестиции Avia Solutions Group были направлены на сегмент технического обслуживания самолетов и предназначены для дочерней компании FL Technics, глобального провайдера ТОиР. Эта компания уже реализовала немало крупных проектов, а также представила ряд новых продуктов и услуг, включая ремонт двигателей и торговлю авиационными запчастями. Кроме того, после приобретения FL Technics активов британского провайдера ТОиР Storm Aviation Limited в 2011 году количество линейных станций компании возросло до 35.

«В 2011 году мы также открыли компанию FL Technics Jets, которая успешно работает в сегменте ТОиР деловой авиации и за два года стала заметным игроком на рынках Восточной Европы и стран СНГ.

После введения в эксплуатацию нового технического ангара в аэропорту Каунаса (Литва), компания планирует пополнить список обслуживаемых бизнес-джетов новыми типами», - прокомментировал деятельность группы в сегменте ТОиР генеральный директор Avia Solutions Group Линас Довиденас.

«Объемы поставок вертолетов гражданского и военного назначения в мире составляют порядка 1500 новых машин в год. Мы рады тому, что сможем объединить наш опыт и возможности с другими представителями авиационной индустрии и укрепить наши позиции в сегменте техобслуживания воздушных судов. Присоединяясь к крупнейшей в Восточной Европе группе предприятий авиационного бизнеса, мы стремимся не только расширить перечень предоставляемых услуг, но и географию присутствия на мировом рынке», - прокомментировал генеральный директор Helisota Иосиф Легензов.

«Принимая во внимание нашу развитую инфраструктуру, техническую базу и вертолетные парки наших клиентов, выход Avia Solutions Group на рынок ТОиР вертолетов – естественное решение. Изначально мы рассматривали два варианта: запустить новую компанию или приобрести действующий бизнес и инвестировать в его развитие. В ходе переговоров с акционерами Helisota мы пришли к взаимовыгодному решению использовать уже имеющуюся базу и интегрировать ее в инфраструктуру Avia Solutions Group. Мы надеемся, что наша широкая география присутствия на мировом рынке, развитая сеть продавцов, крепкие партнерские отношения более чем с 200 авиакомпаниями, государственными организациями и учреждениями принесут существенную дополнительную выгоду как для Helisota, так и для Avia Solutions Group», - отметил Линас Довиденас.

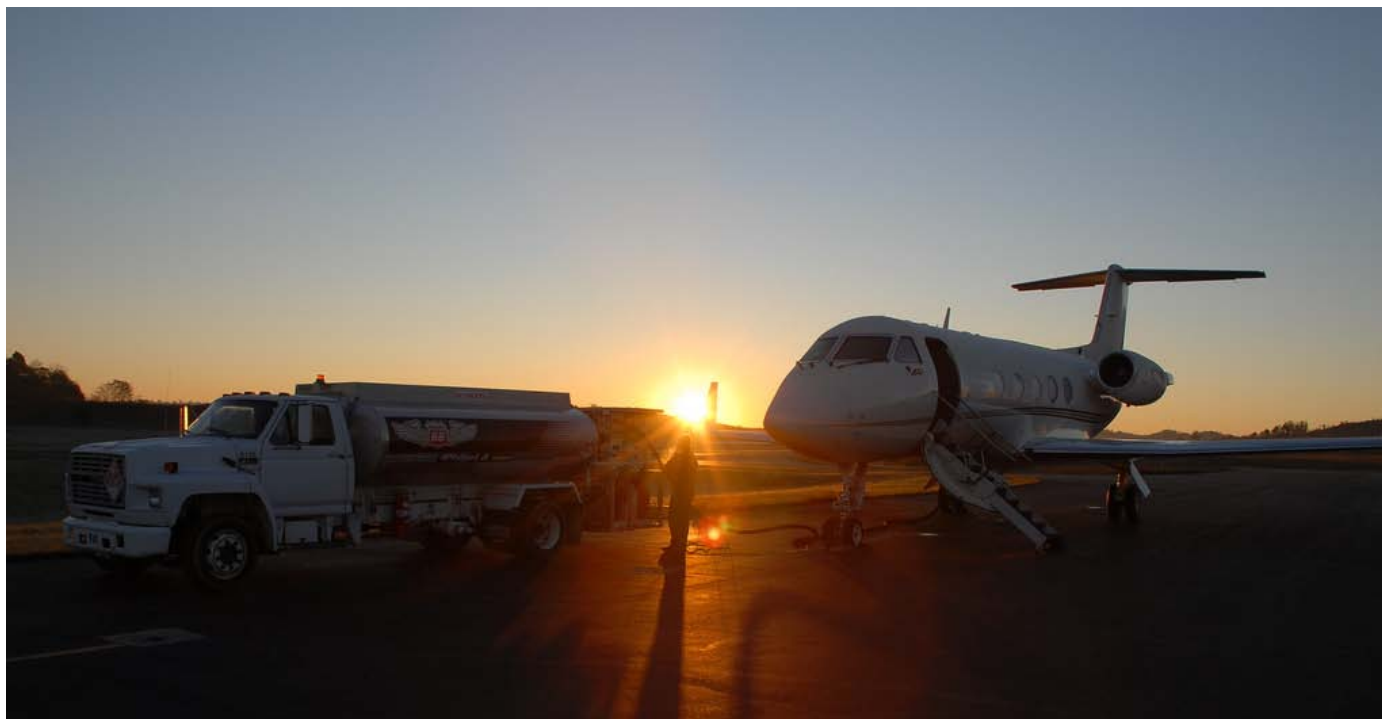
DhabiJet привлекает клиентов топливом

Al Bateen Executive Airport, входящий в группу Abu Dhabi Airports Company (ADAC), объявляет о введении новых цен на топливообеспечение для всех бизнес-джетов, обсуживающихся в DhabiJet. При этом в компании намереваются привлечь не только владельцев бизнес-джетов из региона, которые на постоянной основе базируются в ОАЭ, но и существенную часть операторов, осуществляющих транзитные полеты через Дубай.

В компании не предоставляют фиксированного прайс-листа, утверждая, что с конкретным клиентом будет заключен персональный договор, но при этом заверяют, что стоимость тонны авиатоплива будет самой низкой в странах Персидского залива.

Это позволит, например, тем же транзитным бизнес-джетам существенно сократить свои операционные расходы.

Al Bateen Executive Airport – один из самых молодых и динамично развивающихся аэропортов региона. В среднем ежегодный прирост бизнес-трафика составляет порядка 30%. В течение года клиентами аэропорта становятся до 60 новых бизнес-операторов и владельцев частных бизнес-джетов. Кроме этого, инвестиционный план по развитию аэродромной инфраструктуры подразумевает расширение площади под бизнес-авиацию в течение ближайших трех лет почти вдвое.



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



“Вертолетную площадку может позволить себе практически любой коттеджный поселок”

Девелоперы ищут альтернативные пути решения проблемы транспортной доступности своих объектов, надежды на улучшение дорожной ситуации в Московском регионе почти ни у кого не осталось. Один из набирающих популярность вариантов – развитие вертолетной инфраструктуры.

Похоже, застройщики подмосковных коттеджных поселков не слишком верят в светлое будущее, связанное с реконструкцией автомагистралей. И поэтому все активнее занимаются строительством вертолетной инфраструктуры. Еще одна станция вертолетного такси появится в Подмоскowie в недалеком будущем. Компания «Сапсан» планирует в ближайшее время построить вертодром площадью 1,5 гектара на Ленинградском шоссе, в 20 км от МКАД. В первой очереди, строительство которой намечено на ближайшее время, может разместиться до 30 машин. Предполагается, что этой услугой будут пользоваться жители расположенного рядом Зеленограда, а также ближайших населенных пунктов.

Конечно, приобретение собственного вертолета по карману только очень состоятельным людям, а вот услуги рынка аренды вертолетов относительно недороги и с каждым годом становятся все более популярными. Рынок вертолетного такси уже сформировался, и сегодня, после кризисного спада, он вступает во второй этап развития, комментируют эксперты компании «Сапсан». На экономичные варианты есть большой спрос.

По статистике, наибольшей популярностью на вертолетном рынке пользуются такие направления полетов, как Валдай, Санкт-Петербург, Тверь – словом, западные и северо-западные направления. При этом практически не пользуются спросом восток и юго-восток. Вертолетную площадку может позволить себе практически любой коттеджный поселок – она невелика, ее создание и эксплуатация не требуют дополнительных согласований, зато появление такой площадки во многом решает вопрос транспортной доступности самых отдаленных поселков.



(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

Spirit AeroSystems судится с Gulfstream

Компания Spirit AeroSystems подала заявление в арбитраж на Gulfstream, пишет Flightglobal. По словам исполнительного директора Spirit AeroSystems Ларри Лоусона, поводом для этого стал спор из-за расчетов по договору на изготовление крыльев для бизнес-джетов G650 и G280.

Разногласия с Gulfstream возникли в последние два года, так как Spirit AeroSystems сообщил о прямых убытках на сумму более 1 миллиарда долларов только на программе разработки и производства крыльев для G650 и G280.

По словам Spirit AeroSystems, Gulfstream отказался полностью оплачивать компоненты крыльев, поставляемых компанией. Gulfstream считает, что платежи удержаны правильно, из-за не полностью выполненных работ по договору, но Spirit AeroSystems утверждает, что это случилось из-за конструктивных изменений, внесенных самим производителем.

Представители Gulfstream говорят, что компания не комментирует споры и судебные разбирательства.

В то время как начался арбитраж, Spirit AeroSystems пытается продать два своих завода в Оклахоме, которые отвечают за производство крыльев G280 и G650. Программы должны были стать для Spirit AeroSystems возможностью роста. Но привели к огромным потерям, в результате которых в начале этого года был отправлен в отставку исполнительный директор Джефф Тернер.

Заменивший Тернера Ларри Лоусон видит стратегию роста Spirit AeroSystems «вдали» от рынка бизнес-джетов. В настоящее время компания сосредоточена на поставке авиационных конструкций для крупных коммерческих и военных самолетов.

Embraer расширяет производство в Мельбурне

Бразильский авиапроизводитель Embraer сообщает о планах увеличения производственных мощностей на заводе в американском Мельбурне (штат Флорида). Производитель планирует построить новые сборочные линии для производства своих новых моделей Legacy 450/500. Напомним, что в середине января 2012 года Embraer открыл двери своей новой штаб-квартиры в Мельбурне (Флорида, США). На базе международного аэропорта Мельбурн производитель работает по двум основным направлениям: производство самолетов Phenom 100/300 и обслуживание заказчиков.

Как комментируют представители бразильского производителя, более 50% заказов на бизнес-джеты приходится на североамериканских клиентов, и более 60% комплектующих поставляется Embraer американскими партнерами. Исключением не станут и новые модели Legacy 450/500. Строительство новой сборочной линии начнется в 2014 году, а первые самолеты будут поставлены заказчиком два года спустя.

Кроме этого, в 2014 году Embraer планирует в Мельбурне закончить строительство инженерно-технологического центра, в котором специалисты Embraer будут обрабатывать поступающие заказы от клиентов на джеты семейств Phenom и Legacy, осуществлять непосредственную работу с клиентами (предпродажное и гарантийное обслуживание воздушных судов). Кроме того, будущим клиентам будут помогать технические специалисты, дизайнеры и юристы. Для этого Embraer разместит в новом центре специализированный выставочный зал с макетами воздушных судов, где любой клиент может ознакомиться с компоновкой салона и выбрать для себя оптимальный вариант (начиная от технических нюансов и заканчивая персональным дизайном).

Напомним, что первый Phenom 100 «Made in USA» был выпущен в конце декабря 2011 года и поставлен американской компании AirShare. В декабре 2012 года взлетел и первый Phenom 300. Согласно прогнозам Embraer, в 2013 году 15 Phenom 300 и 24 Phenom 100 будут переданы клиентам из Северной Америки.

В феврале 2013 года на пресс-конференции по итогам 2012 года Embraer объявил, что в 2013 году ожидается поставка 80-90 легких самолетов и 25-30 больших (за весь 2012 год было передано заказчикам 77 легких (Phenom 100 и 300) и 22 больших бизнес-джета (Legacy 650 и Lineage 1000)).



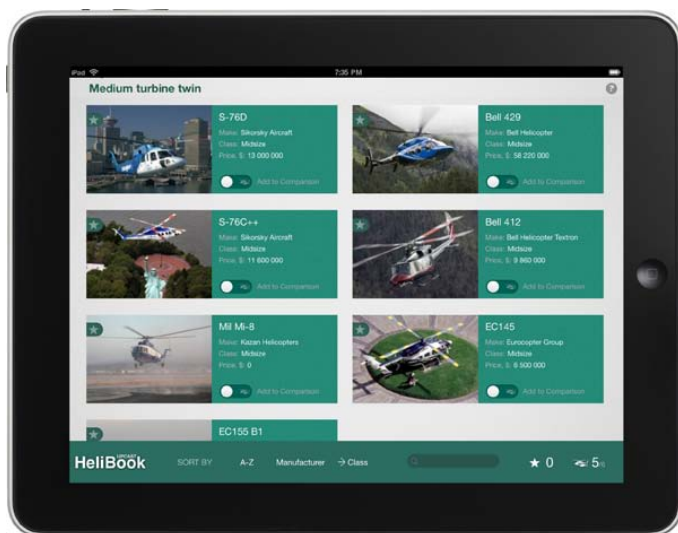
iPad-приложение Upcast HeliBook уже на App Store

Компания Upcast, специализирующаяся на издании цифровых приложений, позволяющих эффективно сравнивать высокотехнологичные товары, объявила о старте продаж нового приложения серии Upcast AvBooks. В iPad-приложении **Upcast HeliBook**, которое легко можно найти в App Store по запросу «helibook», представлены 35 моделей частных и VIP-вертолетов всех размеров, начиная от крошечного Robinson R22 и заканчивая внушительным Ми-38.

Приложения Upcast AvBooks используют удобство и функциональность планшетного компьютера Apple iPad, чтобы по-новому представить исчерпывающую информацию о воздушных судах. Впервые владельцы, профессионалы отрасли, пилоты и все, кому интересны вертолеты, могут не только просмотреть фотографии, разрезы салонов, технические данные винтокрылых машин, но и быстро сравнить их между собой, а также увидеть дальность их беспосадочного перелета на интерактивной карте.

	R22	Bell 206L-4	AW109 GrandNew	AW109 Power	EC135	MD 600N
Budget						
Price \$	285 100	2 350 000	6 900 000	5 900 000	3 500 000	1 900 000
Variable costs per hour \$	135.75	861.36	1 279.81	1 227.96	N/A	N/A
Fixed costs per year \$	8 050.00	237 400.00	282 100.00	276 100.00	N/A	N/A
Productivity						
Performance UpRate	0.007	0.029	0.097	0.095	0.093	0.045
Relative Efficiency UpRate	239.917	124.425	140.299	160.429	264.557	234.992
Capacity						
Seats	2	14	7	7	7	2
SeatsExecutive	1	5	7	7	1	2

Издатель Upcast AvBooks Иван Веретенников комментирует новое приложение: «Уверен, что HeliBook станет одной из любимых программ среди всех, кто так или иначе связан с вертолетами. Мало того, что в приложении представлены наиболее популярные машины с выверенными характеристиками и нашими фирменными схемами и разрезами салона, которые пользуются огромной популярностью. Мы также серьезно доработали карту дальности: теперь вы можете выбирать из трехсот с лишним городов по всему миру, а также сравнивать между нулевой и полной загрузкой – такого вы не найдете ни в одном справочнике. В остальном философия осталась прежней: красивые фотографии, исчерпывающая информация, возможность быстрого сравнения воздушных судов. Пока весь интерфейс на английском языке, но мы уже работаем над локализацией. Во всех приложениях Upcast AvBooks данные представлены в метрической и британской системах измерения».



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.



Bombardier меняет руководителей

Bombardier Business Aircraft объявила, что с 2014 года пост президента компании займет Эрик Мартель, который сменил Стива Ридольфи. А г-н Ридольфи пойдет на повышение: на прошлой неделе он был назначен старшим вице-президентом Bombardier Inc. по стратегии, слияниям и поглощениям. Эти назначения вступают в силу 1 января 2014 года.

«Я искренне поздравляю Стива с новой должностью и желаю ему дальнейших успехов», - сказал Гай Хачи, президент и главный операционный директор Bombardier Aerospace. «На протяжении всей своей карьеры Стив делал огромный вклад в авиационное подразделение компании, и переход в корпоративный офис непременно пойдет на пользу всей организации. Нам повезло иметь надежный план преемственности в руководстве, имея талантливых лидеров, которые готовы работать на перспективу. Таким образом, я очень рад сообщить, что Эрик Мартель был назначен президентом Bombardier Business Aircraft. За время работы Эрика в Bombardier он занимал различные должности с ростом ответственности, в том числе с 2011 года должность президента Bombardier по клиентскому сервису, специализированным и самолетам-амфибиям».

Bombardier Aerospace также сообщает, что с 1 января 2014 года пост президента Bombardier по клиентскому сервису, специализированным и самолетам-амфибиям займет Мишель Уеллетт.

«Эти назначения происходят в критический момент для Bombardier Aerospace, так как мы делаем крупные инвестиции в разработку продуктов и продолжаем увеличивать наши услуги на международном уровне. Я уверен, что Эрик и Мишель – правильные лидеры для осуществления наших обязательств», - добавил глава Bombardier Aerospace.

FAA проверила скорость нового Citation X

Cessna Aircraft сообщает о завершении высокоскоростных сертификационных испытаний модернизированного бизнес-джета Citation X. На прошлой неделе специалисты FAA провели несколько инспекционных полетов на самолете в так называемом «высокоскоростном тесте», когда проверялась работа систем бизнес-джета на скоростях, близких к максимальным 0,935 Маха. В результате испытательных полетов воздушное судно показало все ранее заявленные производителем летно-технические характеристики, и замечаний со стороны FAA к маневренности и поведению самолета на максимальных скоростях отмечено не было. Таким образом, полный сертификат типа на новый Citation X производитель, скорее всего, получит уже в начале будущего года. В программе летных испытаний принимали участие две машины, которые суммарно налетали более 1300 часов.

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 хотели от него отказываться. Тем более, что Cessna собирается вернуть себе звание быстрее бизнес-джета, отобранное у нее G650. Производитель анонсировал максимальную крейсерскую скорость нового самолета на уровне 0,935 Маха (вот иллюстрация того, как «соперники» [меряются силами](#)).

Новая модификация Citation X имеет более длинный салон, чем предшественник. Дальность его полета составляет 3242 морских миль, что позволяет бизнес-джету пролететь без посадки из Нью-Йорка в Лондон. Также самолет сможет лететь на высоте 51000 футов и не пересекаться с коммерческими трассами, а также миновать области плохой погоды. Еще одно отличие от предыдущего Citation X в том, что новая версия оборудована вертикальными законцовками крыла, которые уменьшают расход топлива.



Hangar8 увеличивает парк ультрадальних бизнес-джетов

Британский бизнес-оператор Hangar8 продолжает увеличивать численность ультрадальних бизнес-джетов. С начала 2013 года оператор добавил в свой флот шесть самолетов Bombardier семейства Global, доведя общее количество бизнес-джетов в своем парке до 50-ти машин, двадцать шесть из которых – ультрадальние (собственный и управляемый парк).

Последним приобретением Hangar8 стал Bombardier Global 5000 Vision, который доступен для чартеров по всему миру и будет базироваться в лондонском аэропорту «Станстед». Подводя предварительные итоги девяти месяцев работы в текущем году, Hangar8 отмечает устойчивый рост основных производственных и финансовых показателей. В 2013 году около 70% всех рейсов оператор выполнил из Лондона, и при этом 21% клиентов составили россияне. Акцент, сделанный на большие бизнес-джеты, стал «существенным фактором» для укрепления международных позиций Hangar8, существенно увеличив трафик и добавив новых корпоративных клиентов.

Главный исполнительный директор Hangar8 Дастиг Драйден говорит: «За последний год мы удвоили в нашем флоте количество сверхдальних самолетов Bombardier Global, имея на сегодня шесть таких самолетов. Спрос на услуги бизнес-авиации увеличивается, и разнообразие нашего парка позволяет удовлетворить все потребности наших клиентов. Например, сейчас у нас одиннадцать больших самолетов, которые могут летать на расстояние до 9000 км».

Анализ рынка от Hangar8 показывает, что в течение всего 2012 года в Великобританию было поставлено десять больших бизнес-джетов, но последние данные показывают, что в этом году уже поставлено девять таких самолетов. В прошлом году 14,7% всех

поставок больших самолетов в Европе пришлось на Великобританию, а соответствующий показатель в 2013 составляет 16,7%.

Еще одним немаловажным фактором укрепления Hangar8 послужила международная экспансия перевозчика. В 2012 году компания приобрела нигерийского оператора Star-Gate Aviation, что автоматически сделало Hangar8 ключевым игроком на африканском рынке, где компания реализует грандиозные планы развития аэропортов Абуджа (Нигерия) и Пуэнт-Нуар (Конго). Аналогичный проект Hangar8 реализует и в Алматы (Казахстан).

Но самый амбициозный проект оператор реализует на Мальте, где он создал дочернюю компанию.

Hangar8 Malta уже получила сертификат эксплуатанта авиационных властей острова и приступила к полетам на самолетах Hawker 900XP, Beechcraft King Air 350, Beechcraft King Air C90 и Cessna Citation Ultra. В компании надеются, что ежегодный рост трафика на Мальте составит 9-11%.

Hangar8 – один из лидеров бизнес-перевозок Великобритании, работающий на рынке с 2002 года. В настоящее время собственный парк компании, базирующийся в аэропортах Оксфорд и Биггин Хилл, состоит из тридцати одного самолета, включая Hawker 4000/900/850/800/750, Cessna Citation CJ2/XLS, Falcon 2000, Embraer Lineage 1000 и Phenom 100. Кроме того, в управлении перевозчика на ноябрь 2013 года находилось 36 воздушных судов.



Silk Way Helicopter Services получил два AW139

В рамках подписанного в декабре 2012 года контракта на поставку десяти вертолетов – восьми AW139 и двух AW189 – между AgustaWestland и национальным перевозчиком Азербайджана AZAL – Azerbaijan Airlines, в конце октября 2013 года итальянский авиапроизводитель передал очередные два вертолета AW139 в Silk Way Helicopter Services (входит в SW Holding и будет эксплуатантом всех вертолетов). Таким образом, в рамках контракта азербайджанский заказчик уже эксплуатирует три машины (первая AW139 была доставлена заказчику в июле 2013 года).

Шесть из заказанных вертолетов (четыре AW139 и два AW189) будут использоваться для морских транспортных операций, два AW139 – для медицинской эвакуации и один AW139 будет поставлен заказчику в VIP-конфигурации. Общая стоимость контракта оценивается приблизительно в €115 млн. Это первый подобный договор, заключенный AgustaWestland в Азербайджане.

Два вертолета (номера 4K-AZ121 и 4K-AAZ125) уже прибыли в аэропорт базирования (аэропорт «Забрат», Баку), однако в компании не комментируют, в какой именно компоновке были получены эти воздушные суда. Сейчас в парке Silk Way Helicopter Services эксплуатируются вертолеты AS332L1 (Super Puma), EC155B1 (Dauphin), EC135, а также отечественные Ми-8 МТВ-1, Ми-171 и американский Sikorsky S-92A.

Silk Way Helicopter Services предлагает широкий спектр услуг, включая VIP-перелеты, перевозку груза на наружной подвеске или в кабине, строительномонтажные работы, воздушное патрулирование и мониторинг линий электропередач и нефтегазового трубопровода, медицинскую эвакуацию (Medivac), поисково-спасательные операции (SAR), скорую медицинскую помощь (EMS), полеты на кораблях и

морские буровые установки (оффшорные работы), сдачу в аренду вертолетов с экипажем или без него, специальные туры и рейсы на вертолете (охота, рыбалка, альпинизм и др.).

AW139 является представителем новейшего поколения двухдвигательных вертолетов среднего класса. Высокие показатели экономичности, превосходные летно-технические характеристики, многофункциональность применения и непревзойденный уровень надежности. AW139 способен перевозить до 15 пассажиров на предельной скорости, в самом просторном и комфортабельном салоне своего класса вертолетов. Доступ в багажный отсек возможен как внутри вертолета, так и снаружи. AW139 создан и сертифициро-

ван по самым современным жестким требованиям и имеет непревзойденный уровень производительности и безопасности.

Вертолет AW189 с взлетным весом 8 тонн был разработан на основе среднего двухдвигательного военно-транспортного вертолета AW149, однако представляет собой новую модель, которая должна стать дополнением к 12-местному AW139. Программа стартовала в начале 2011 г., а анонсирован вертолет был на Paris Air Show летом 2011 г. Первый полет опытная машина совершила 21 декабря 2011 года. Сертификация должна завершиться в течение 2013 г., после чего уже в начале 2014 г. начнутся первые поставки заказчиком.



Амбиции Honda Aircraft поражают

Исполнительный директор Honda Aircraft Мичимаса Фуджино, выступая на пресс-конференции, посвященной итогам прошедшей выставки NBAA-2013, в очередной раз подтвердил намерения производителя наладить выпуск более ста самолетов HondaJet ежегодно начиная уже с 2015 года. По словам г-на Фуджино, работающая над проектом команда практически одновременно приближается к двум ключевым этапам: завершению программы сертификационных летных испытаний и сборке первого серийного самолета HondaJet, который сразу после получения сертификата отправится к заказчику. Получение сертификата типа FAA компания Honda ожидает уже в ближайшие месяцы.

Однако, не все так безоблачно у HondaJet. Недавнее объявление об очередной задержке подрывает веру заказчиков в проект. И обидно, что причиной такой ситуации стал **новаторский подход** к созданию самолета, когда для нового бизнес-джета проектировали совершенно новый двигатель.

«Но уже в 2014-2015 гг. компания все же рассчитывает на выпуск 80-100 самолетов. В настоящее время Honda Aircraft приняла заказы на 100 семиместных бизнес-джетов, каталожная стоимость которых начинается с \$ 4,6 млн. Сейчас построено и летают пять опытных машин (пятый самолет соответствует серийному образцу и имеет полностью оборудованный салон, и именно в таком виде его будут получать клиенты). Несмотря на отставание в поставках на три года, связанных с техническими и финансовыми проблемами, компания смогла через сеть дилеров «набрать» дополнительное количество заказов для начала поставок. И уже в 2018 году компания намеревается получать прибыль», - комментирует г-н Фуджино.



Согласно новому графику, первый самолет будет поставлен клиенту в 2015 году, и до конца года заказчики получат до 80 самолетов. И уже через год компания намеривается продавать до ста бизнес-джетов. По оценкам руководителей компании, спрос на сегмент VLJ уже в 2014 году будет составлять 300 самолетов. В компании активно работают с клиентами, традиционно летающими на самолетах малого и среднего классов. Однако многие авиационные эксперты весьма скептически относятся к планам производителя, считая их существенно завышенными. В настоящее время ни один производитель не сможет поставить более 80 машин класса VLJ, хотя такие примеры были ранее (в 2010 году Phenom 100, в 2008

- Cessna Mustang), но в совершенно иной экономической ситуации и спросе.

Однако г-н Фуджино непреклонен и продолжает утверждать, что HondaJet принципиально новый и уникальный продукт на рынке, особенно в условиях его перехода из разряда luxury-потребления в новый эффективный механизм для ведения бизнеса. «Сейчас сегмент VLJ недооценен, и как только это досадное недоразумение будет исправлено, HondaJet станет для многих наших заказчиков воплощением не только передовых идей и технологий, но и весьма привлекательным механизмом в повседневной работе», - резюмирует г-н Фуджино.

«Олимпийский» ЕС145

28-29 октября 2013 года «Уральская вертолетная компания – URALHELICOM» на заводе Eurocopter в немецком городе Донауверт осуществила приемку вертолета Eurocopter ЕС145. Заказчиком вертолета стало правительство Краснодарского края в лице КГУ КК «Кубаньавиа», которое действовало в рамках подготовки к Зимним Олимпийским Играм 2014 в Сочи.

Новый ЕС145 представлен в VIP-комплектации и будет использоваться для перевозки пассажиров и высокопоставленных лиц, в том числе губернатора Краснодарского края. Отличительной особенностью вертолета является то, что он может быть трансформирован в медицинскую версию с профессиональным оборудованием. Таким образом, при необходимости ЕС145 будет использован для оказания экстренной или консультативной медицинской помощи.

ЕС145 - один из наиболее популярных вертолетов в среднем классе. Он является модернизированной версией хорошо зарекомендовавшего себя много-



функционального вертолета ВК-117. При модификации Eurocopter ЕС145 получил несущий винт с оптимизированным профилем и обновленное радиоэлектронное оборудование, а также заметно увеличенную пассажирскую кабину. Просторный салон, наличие боковых и задних дверей, отсутствие перегородок обеспечивают широкие возможности для разнообразных компоновок пассажирской кабины. Вертолет выпускается в различных версиях с комплектациями, ориентированными на выполнение широкого спектра задач – от перевозки VIP-пассажиров до выполнения медицинских и спасательных операций. Низкий уровень шума позволяет использовать вертолет в городских условиях.

Напомним, что в конце 2012г. «Уральская вертолетная компания – URALHELICOM» осуществила

поставку вертолета в медицинской комплектации ЕС135 также для нужд правительства Краснодарского края. На вертолете установлено дополнительное оборудование, улучшающее его летно-технические характеристики и повышающее безопасность полетов, например: набор авионики, который позволяет эксплуатировать вертолет в сложных метеословиях, система тросорубов, системы предотвращения столкновения с землей и в воздухе, метеорадар и многое другое.

«В очередной раз, мы хотим поблагодарить правительство Краснодарского края и КГУ КК «Кубаньавиа» за доверие, оказанное Уральской вертолетной компании в осуществлении данной поставки», - комментируют в «Уральская вертолетная компания – URALHELICOM».



В 2014 году парк СЛО «Россия» пополнится

29 октября 2013 года Специальный летный отряд «Россия» разместил тендер на страхование воздушных судов в 2014 году. Исходя из этого документа следует, что в следующем году отряд может получить четыре самолета и пять вертолетов.

В следующем году, возможно, будут поставлены два Ан-148-100 (третий и четвертый для СЛО) в комплектации на 68 мест (первые два выпущены на 39 мест). Также ожидается поступление двух из трех заказанных Ту-214СР (третья и четвертая машина данной модификации). При этом они будут в комплектации на 72 места, в отличие от выпущенных в 2009 году на 61 место.

Также в 2014 году пополнится и вертолетный парк. В дополнение к двум имеющимся вертолетам AW139 в восьмиместной комплектации (RA-01981 и RA-01982), выпущенным в 2011 и 2012 годах соответственно, СЛО планирует получить еще две машины этого типа, но уже в комплектации на шесть мест. Причем один из них (2012 года выпуска), скорее всего, находится в распоряжении отряда, но еще не введен в эксплуатацию. И при этом цена одной 6-местной машины составит 1,068 млрд. против 665 млн. в первой поставке (вертолеты одного года выпуска - 2012). Возможно, один из вновь поставляемых вертолетов был замечен в октябре в Киеве.



Также в 2014 г. планируется поставка трех заказанных в нынешнем году Ми-8МТВ-1 в транспортной комплектации на 22 места. Из эксплуатации выведены все варианты более старой модификации Ми-8ПС (4 машины).

Из старых отечественных самолетов в парке СЛО останется два Ту-134А – скорее всего это RA-65905 и 65911, прошедшие на Минском авиаремонтном заводе капитальный ремонт в 2011 и 2012 годах. А эксплуатация всех Ту-154М будет прекращена, так как ни одного самолета в тендерной документации не заявлено. К настоящему времени проведены тендеры на утилизацию четырех из семи имевшихся самолетов данного типа – RA-85001, 85629, 85631, 85645. Неясна судьба RA-85843 2001 года выпуска, а также «салона» RA-85686, прошедшего капитальный ремонт в 2010 году. Также продолжится эксплуатация трех Як-40. С учетом приведенных дат выпуска и пассажироместности – это борта RA-87968, 87971 и 87972.

Также из документации к тендеру стало известно, в какой компоновке сделаны бывшие красэйровские Ил-96-300. Выпущенный в 2012 году RA-96020 – 47 мест, а RA-96021 этого года постройки – 65.

По материалам alexeyvvo.livejournal.com



фото Дмитрия Кошубко / spotters.net.ua

На вторичном рынке бизнес-джетов может произойти коррекция

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в сентябре и за первые девять месяцев 2013 года.

В сентябре 2013 года 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 количество выставленных на продажу вертолетов выросло. Но пока уже довольно

продолжительное время наблюдается тенденция снижения активности покупателей, что в сегменте бизнес-джетов вызвало увеличение времени экспозиции. Однако в остальных сегментах (турбопропы и вертолеты) воздушные суда быстрее находят покупателей, чем годом ранее.

Сегмент бизнес-джетов в первые девять месяцев 2013 года показывает вялое развитие: наравне со уменьшением выставленного на продажу флота, наблюдается 3,2%-ное снижение сделок купли-

Worldwide Trends				
September	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T/P	Turbine	Piston
In-Operation Fleet	19,298	13,988	19,531	9,509
For Sale	2,541	1,083	1,251	596
% of Fleet For Sale 2013	13.2%	7.7%	6.4%	6.3%
% of Fleet For Sale 2012	13.5%	8.5%	6.2%	6.0%
Change - % For Sale	(-0.3) pt	(-0.8) pt	.2 pt	.3 pt
January to September 2013				
Full Sale Transactions	1,640	948	907	650
Average Days on Market	401	335	408	328
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$5.092	\$1.415	\$1.270	\$0.223
Y-T-D January to September 2013 vs 2012				
% Change - Sale Transactions	-3.2%	-8.1%	-11.0%	-17.9%
Change - Avg. Days on Market	31	-17	-19	-37
% Change - Avg. Asking Prices	11.4%	10.0%	-6.3%	-2.2%

Business Jets		
YTD 2013 vs YTD 2012	YTD % Change	
	Full Retail Sale Transactions	Avg. Asking Prices
Jan. 2013	-1.8%	-7.4%
Feb. 2013	-7.1%	-3.9%
Mar. 2013	-4.2%	-3.3%
Apr. 2013	-6.3%	-3.5%
May. 2013	-7.0%	8.6%
Jun. 2013	-7.8%	4.2%
Jul. 2013	-6.4%	11.0%
Aug. 2013	-5.7%	16.3%
Sept. 2013	-3.2%	11.4%

продажи и увеличение времени экспозиции (на 31 день). Тем не менее, на сегодняшний день средняя запрашиваемая цена подержанных бизнес-джетов с 2012 года выросла на 11,4%, что свидетельствует о сдвиге на этом рынке в пользу покупки более свежих моделей.

В сегменте турбовинтовых самолетов в сентябре 2013 года на 8,1% снизилось количество сделок купли-

продолжение 

продажи при 10%-ном увеличении средней цены. Однако время экспозиции снизилось на 17 дней по сравнению с прошлым годом.

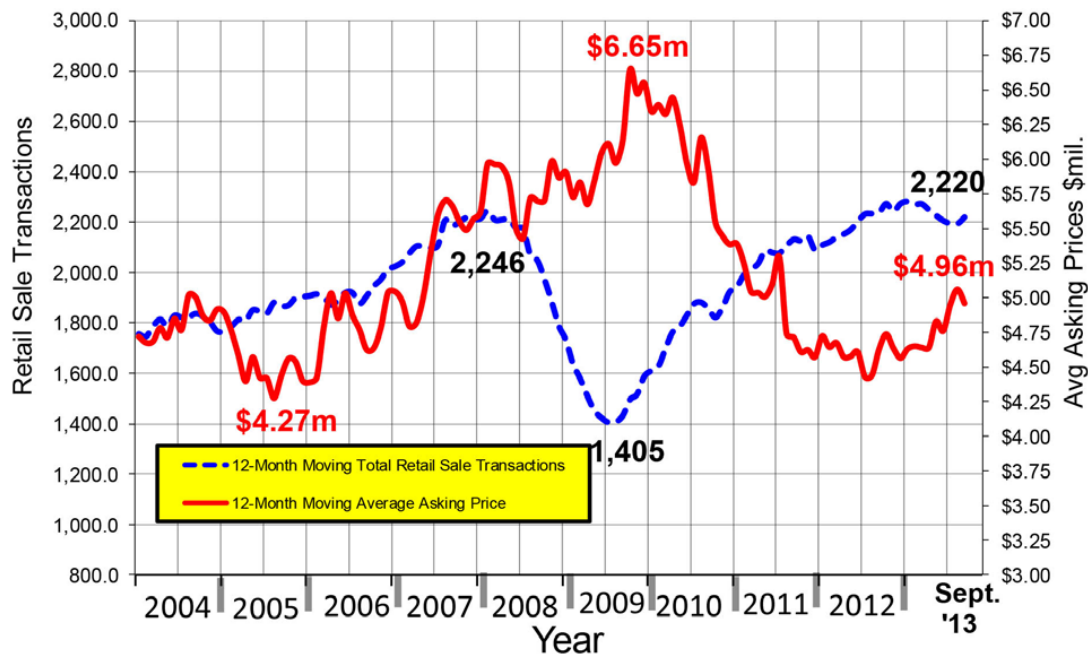
Вторичный рынок вертолетов по-прежнему переживает не лучшие времена. И газотурбинные и поршневые машины теряют покупателей (количество сделок упало на 11,0% и 17,9% соответственно) при снижении средней запрашиваемой цены (-6,3% и -2,2% соответственно). Тем не менее, в этом году винтокрылые машины быстрее находят покупателей, чем годом ранее.

Worldwide Pre-owned Business Jets								
Weight Class	Jan. - Sept. 2013		Jan. - Sept. 2012		Change		Percentage	
	Full Retail Sale Transactions	Avg Asking Prices	Full Retail Sale Transactions	Avg Asking Prices	Transactions	Asking Price	Transactions	Asking Price
Heavy	488	\$13.442	485	\$11.941	3	\$1.501	0.6%	12.6%
Medium	450	\$3.343	434	\$3.085	16	\$0.258	3.7%	8.4%
Light	619	\$1.842	700	\$1.611	(81)	\$0.231	-11.6%	14.3%
VLJ	84	\$2.017	75	\$2.004	9	\$0.013	12.0%	0.6%
Total	1,640	\$5.092	1,694	\$4.570	(54)	\$0.522	-3.2%	11.4%

Source: JETNET

Retail Sale Transactions vs. Average Asking Price

January 2004 to September 2013
12 Month Moving Trends



В этом обзоре эксперты JetNet подробнее остановились на вторичном рынке бизнес-джетов. Начиная с мая 2013 года, сентябрь стал пятым месяцем подряд, в котором имел место рост средней запрашиваемой цены по сравнению с прошлым годом.

В весовых категориях в сентябре 2013 против сентября 2012 легкие бизнес-джеты стали единственным сегментом, который показал снижение количества операций купли-продажи на 11,6%. В результате этого общее сокращение по всему рынку составило 3,2% по сравнению с тем же периодом в 2012 году. Стоит отметить, что все сегменты бизнес-джетов показывают увеличение средней цены в первые девять месяцев 2013 года по сравнению с 2012.

12-месячная средняя скользящая цена за последние 24 месяца оставалась в пределах от \$ 4,50 до \$ 4,75 млн. Нынешняя тенденция показывает, что обе линии графика (количества сделок и средней цены предложения) снова идут навстречу друг другу после почти двухлетнего периода расхождения, что возможно приведет к коррекции рынка. В январе 2011 года 12-месячные скользящие линии тренда впервые с июня 2008 года встретились. После краткого восстановления во 2 квартале 2011 года средняя запрашиваемая цена продолжила резкий спад, сильно обеспокоив продавцов. Однако в течение последних месяцев она начала снова подниматься. Вторичный рынок бизнес-джетов по-прежнему остается рынком покупателя, с достаточным запасом большинства бизнес-джетов с ценой, близкой к средней цене предложения.

Трафик бизнес-джетов в России упал на 6,5%

Немецкая консалтинговая компания WINGX Advance GmbH выпустила отчет об активности европейской бизнес-авиации в октябре 2013 года и, судя по данным исследования, европейский сегмент отрасли дает мало поводов для оптимизма. В октябре 2013 года активность бизнес-авиации в Европе по сравнению с прошлым годом упала на 2,1%, причем общий налет стал самым низким по сравнению с любым октябрем с 2006 года. Также тенденции этого года напоминают положение европейской бизнес-авиации в кризисном 2009 году. Всего в октябре 2013 года в Европе было выполнено 56730 рейсов деловой авиации (чартерные и частные полеты), по сравнению с 64053 в сентябре.

В октябре 2013 года наблюдался рост активности практически во всех странах южной Европы – в Португалии (+16,4%), Испании (+0,7%), Италии (+0,3%) и Греции (+14,5%). Однако основные европейские рынки продолжили падать: Германия – на 6,2%, Франция – на 1,8%, Великобритания – на 2,6%,

Швейцария – на 3,8%. Европейская периферия также находилась в «красной зоне» за исключением Турции (+2,7%), а Россия показала снижение на 6,5%.

Всего же в октябре было выполнено 28827 коммерческих рейсов бизнес-авиации (32941 в сентябре) и 27903 – частных (31112 в сентябре). Причем, по сравнению с октябрем прошлого года чартерный трафик упал на 3,5%, а частный – на 0,6%.

Ультрадальние бизнес-джеты продолжили рост активности с результатом более 10%, а суперсредний и сверхлегкий сегмент хоть и показали менее впечатляющие цифры, но все еще последовательно движутся вверх. Спад наблюдается в среднем, суперлегком и турбовинтовом сегментах, в годовом выражении снижение составило 4%-8%.

Ультрадальние и сверхлегкие самолеты увеличили количество рейсов продолжительностью 3-6 часов, где суперсредние джеты фактически потеряли 20%.

Однако данный класс самолетов компенсировал это падение ростом на коротких и длинных маршрутах. В чартерных рейсах популярностью пользовались ультрадальние и суперсредние бизнес-джеты, а VLJ применялись в частных полетах.

Global Express продолжает наращивать активность, в основном в чартерных полетах, а трафик CJ1 значительно увеличился за счет частных полетов. С начала года также заметно поднялась активность CJ4, Phenom 300 и King Air 350.

В октябре 2013 года из крупнейших европейских аэропортов положительную динамику год к году показали только Ницца и Лутон. Ле Бурже, Внуково, Женева, Цюрих и Фарнборо снизили трафик. Причем Внуково из 20-ки самых крупных бизнес-аэропортов Европы потеряло больше всех по сравнению с прошлым годом (-12,1%). Сравниться по падению с московским аэропортом в октябре 2013 года смогли только Цюрих (-9%) и Штутгарт (-10,7%). А в «зеленой зоне» традиционно находятся средиземноморские аэропорты.

Ричард Кое, управляющий директор WingX Advance, комментирует: «Пока улучшение экономических условий в Европе еще не начало влиять на спрос в бизнес-авиации. Здесь продолжают наблюдаться впечатляющие тенденции роста ультрадальних, суперсредних и сверхлегких сегментов. По всей видимости, это отражает слишком различные потребности клиентов как, например, в межконтинентальной дальности полета, операционной рентабельности и низкой цене в коротких поездках. Общее продолжение спада активности показывает, что чартерные клиенты по-прежнему чувствуют себя не уверенно».

[Полный отчет](#)



Империял в малых формах

«Трансаэро» отмечает пятую годовщину запуска своего уникального продукта – класса обслуживания Империял. Всего за пять лет существования класса Империял его услугами воспользовались более 52 тыс. пассажиров «Трансаэро». Воздушные суда авиакомпании, оборудованные салонами класса Империял, совершали полеты почти по более чем 30 маршрутам. При этом число направлений полетов постоянно растет.

Империял был запущен в 2008 году - в период глобального кризиса. Однако компания была уверена в качестве и привлекательности своего продукта. Этот класс, несмотря на высокую цену билетов, был очень благожелательно встречен клиентами авиакомпании. Более того, кризис даже увеличил их число. Ведь тогда многие предпочли воспользоваться Империялом, отказавшись от привычной для них ранее аренды бизнес-самолетов. Так они сумели сэкономить суще-

ственные средства, получив вполне сопоставимый уровень сервиса.

И на пятом году существования программы «Трансаэро» вводит класс Империял на среднемагистральных узкофюзеляжных Boeing 737-800. В таких самолетах появился салон Империял, в котором расположено четыре превращающихся в полноценную кровать кресла коконного типа. Первый Boeing 737-800 с салоном Империял уже пополнил парк «Трансаэро» 28 октября 2013 года

В зимний период самолеты Boeing 737-800 с Империялом будут выполнять полеты в Астану, Алматы, Лондон, Париж, Тель-Авив и Пафос. В осенне-зимнем сезоне 2013-2014 класс Империял также будет доступен на рейсах «Трансаэро» из Москвы в Хабаровск, Владивосток, Нью-Йорк, Майами, Лос-Анджелес,



Торонто, Канкун, Монтего-Бэй, Бангкок, Пхукет, Мале, Денпасар, на Маврикий и Сейшелы, а в дни новогодних праздников - в Барселону, Тенерифе, Рим, Милан и Венецию. Кроме того, впервые класс Империял будет доступен на рейсах из Санкт-Петербурга в Таиланд и Доминиканскую Республику.

Интерьеры салонов Империяла выдержаны в своем особом стиле. В них установлены кресла с золотым шитьем, раскладывающиеся на 180 градусов и превращающиеся в полноценную удобную кровать. Изысканное меню включает лучшие блюда. В настоящее время партнером «Трансаэро» является знаменитый московский ресторан «Кафе Пушкинъ». Эксклюзивная посуда радует самого тонкого ценителя.

На сегодняшний день салонами Империял оборудованы 18 воздушных судов «Трансаэро»: семь самолетов Boeing 747-400, пять самолетов Boeing 777-300, пять самолетов Boeing 777-200 и один самолет Boeing 737-800. Однако в наступившем зимнем сезоне в парке компании будет уже шесть самолетов Boeing 737-800 с Империялом.

Напомним, что у «Трансаэро» во флоте также имеется Boeing 737-500 с салоном, полностью выполненным в стиле класса Империял. Этот самолет используется только для выполнения чартерных рейсов.

