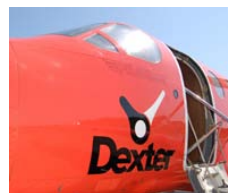




Прошедшая неделя выдалась довольно блеклой. Причин тому несколько: уже «отшумели» годовые отчеты и крупные мероприятия первого квартала. Время аналитики еще не настало и, слава богу, а компании взяли небольшую передышку перед EBACE и рядом аналогичных ключевых саммитов. На этой неделе весь информационный поток был связан с историческими событиями в Украине и России, и место для нашего сегмента, конечно же, не нашлось. Давать оценки и делать прогнозы относительно дальнейшего развития событий и того, как это отразится на отрасли деловой авиации, мы не станем, но надеемся, что в конечном счете все нормализуется.

Из мировых новостей можно отметить долгожданное вхождение Beechcraft в семью Textron. Новый владелец сохранил легендарное имя и наверняка продолжит радовать всех поклонников бренда прекрасными самолетами и в будущем. Также можно отметить продолжение слухов о новом Falcon и представлении обновленного CJ3+.

А в России ОНАДА на ежегодном общем собрании отчиталась за прошлый год. Ассоциация прогрессирует. Появляются новые члены, которые представляют не только основных игроков отечественного и международного рынков бизнес-авиации, но и смежных сегментов, что не может не радовать. А количество и разнонаправленность запланированных ассоциацией на этот год мероприятий позволяет рассчитывать на то, что отечественный рынок деловой авиации становится серьезным сегментом экономики и привлекает к себе все больше внимания со стороны совершенно серьезной аудитории.



Textron завершает приобретение Beechcraft

Компания Textron Inc. официально объявила о закрытии сделки по приобретению компании Beech Holdings и начале объединения брендов Cessna и Beechcraft, в результате чего появилась новая бизнес-единица под названием Textron Aviation **стр. 19**

Мы возвращаемся

Сегодня наш собеседник, Председатель совета директоров ЗАО «Авиа Менеджмент Групп» Антон Генералов, расскажет читателям BizavWeek о планах компании на будущее и поделится итогами работы в прошлом году **стр. 20**

Поступательное развитие

На 2014 год Ассоциацией представлен новый план, включающий в себя как очередные, так и новые мероприятия. Отдельный акцент делается на проведении серии практических семинаров, посвященных повседневным проблемам компаний **стр. 23**

Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации.

За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: +29,8%; Индекс спроса в Европе: +6,3%

стр. 25



ДОСТУПЕН ДЛЯ ПОЛЕТОВ
Gulfstream G280

ОНАДА отчиталась за 2013 год

13 марта 2014 года в Москве в гостинице «Националь» состоялось Очередное общее собрание Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации (ОНАДА). По итогам собрания заслушаны доклады и приняты решения.

Принято решение о приеме в действительные члены ОНАДА компаний ФОРТ-АЭРО, Сатком Директ Рус и Джет Тревел Клуб.

Принято решение о приеме в ассоциированные члены ОНАДА компаний Fly Victor Limited, Hunt and Palmer PLC, Jet Support Services, Inc., K.S. Avia, Acropolis Aviation Ltd., Sovereign Business Jets, Georgian Airways, Авиационный Чартерный Сервис, TAG Aviation (UK) Ltd. и Charterscanner International.

Принято решение об исключении из ОНАДА за неуплату членских взносов «Авиакомпания «ДЖЕТ-2000» и Private Jet Charter.

Принято решение об исключении из ОНАДА на основании заявления Skytation, АЕГЭ-АЭРО, Inflight Jet Center и OPERA JET.

Заслушан доклад Председателя Правления ОНАДА Кулешова А.А. об итогах работы ОНАДА в 2013 году и планах на 2014 год. Работа Правления ОНАДА признана удовлетворительной.

Заслушан доклад Председателя ревизионной комиссии Кужеля А.Л. Принято заключение ревизионной комиссии ОНАДА о целевом расходовании средств и правильности ведения бухгалтерского учета.

Выбраны руководящие и исполнительный орган ОНАДА в следующем составе:
Президент ОНАДА – Очиров Валерий Николаевич;

Вице-президенты ОНАДА – Бахтин Евгений Юрьевич, Трубаев Петр Владимирович;

Правление ОНАДА: Бахтин Евгений Юрьевич, Евдокимов Александр Анатольевич, Кондратьев Николай Анатольевич, Кулешов Александр Анатольевич, Лапинский Владимир Александрович, Мамукашвили Вахтанг Гаезович, Сережкина Анна Андреевна, Соловьев Эдуард Юрьевич, Титов Михаил Юрьевич, Трубаев Петр Владимирович.

Ревизионная комиссия: Кужель Андрей Львович – председатель комиссии, Чернов Владимир Александрович, Яцук Антон Викторович.

Исполнительный директор: Сережкина Анна Андреевна.

В план мероприятий ОНАДА включены следующие мероприятия:

- региональный форум деловой авиации, Ульяновск;
- III Балтийский форум деловой авиации;
- мероприятия в рамках выставки JetExpo 2014;
- форум деловой авиации в рамках выставки Гидроавиасалон – 2014;
- семинар по вопросам организации питания на борту делового самолета;
- семинар по вопросам страхования для компаний деловой авиации;
- семинар по правовым аспектам деятельности компаний деловой авиации;
- форум по безопасности полетов.

Утверждено положение о членских взносах в ОНАДА на 2014 год и положение о представительстве ОНАДА в г. Санкт-Петербург. Документы опубликованы на сайте ОНАДА.



Тел./Факс: +7 (812) 240-0288
Моб.: +7 (964) 342-2817

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

Learjet 85 не везет

Компанию Bombardier Aerospace вновь преследуют неудачи в проекте суперсреднего бизнес-джета Learjet 85, которая никак не может отправить в первый полет новый самолет. Запланированный на 20 марта 2014 года полет вновь отложен. В этот раз свои коррективы внесла погода.

Как комментируют представители компании, Bombardier привержен строгим правилам и протоколам, необходимым для безопасного полета. Однако, как утверждают эксперты, метеоусловия 20 марта в аэропорту Вичита были достаточно хорошими для выполнения полетов (ясное небо, видимость более шести миль, но при достаточно сильном боковом ветре с порывами до 30 узлов). И в этих условиях производитель не стал рисковать и перенес первый полет «до оптимальных погодных условий».

Но Bombardier не привыкать к задержкам в программе Learjet 85. Изначально поставки нового самолета должны были начаться до конца 2013 года, однако тогда подвели поставщики. Во второй половине 2013

года компания скорректировала график и рассчитывала начать поставки во второй половине 2014 года. Однако даже пересмотренный график, по словам экспертов, является очень «агрессивным», и сейчас ждать новый самолет не стоит раньше 2015 года.

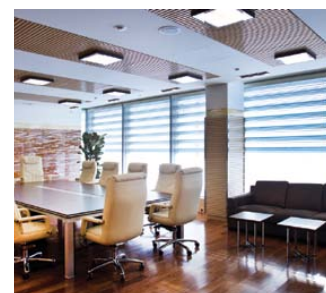
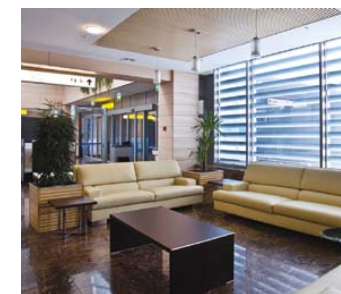
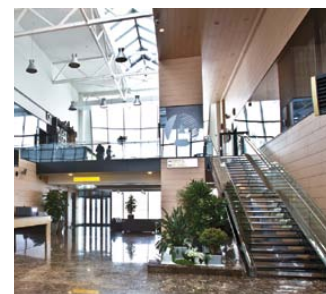
Только в конце февраля 2014 года Bombardier получил от FAA разрешение на начало летных испытаний Learjet 85. Регулятор дал «добро» после успешного завершения наземных тестов вспомогательной силовой установки, двигателей и низкоскоростных тестовых пробежек.

Learjet 85 является самым большим и быстрым самолетом семейства Learjet. Он оборудован авионикой Collins Pro-Line Fusion и двигателями Pratt & Whitney PW307B, которые позволяют развить крейсерскую скорость 0,82 Маха и иметь дальность в 3000 миль.

По нынешнему плану производителя начало поставок бизнес-джета стоимостью \$ 20,75 млн. ожидается в третьем квартале 2014 года.



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

Нанотехнологии для бизнес-джета

Американская компания ToughguardAero (TGA) представила полимерное защитное покрытие на основе нанотехнологий, предназначенное для авиационной отрасли. Компания обещает, такое покрытие надежно защитит уже нанесенную краску и разгладит поверхность фюзеляжа и крыльев. По данным TGA, опытная эксплуатация и лабораторные исследования подтвердили расчетные характеристики продукта, такие как защита от ультрафиолета, высокие водоотталкивающие качества, снижение лобового сопротивления и, следовательно, повышение эффективности использования топлива и снижение связанных с этим накладных расходов по техническому обслуживанию.

Мартин Бум из компании Boom Aviation, которая является авторизованным дистрибьютором TGA в Orange County Airport, Калифорния, говорит: «Ком-

плект поставки для обработки самолета состоит из двух химических веществ: одно для очистки и подготовки поверхности и второе - собственно сам препарат. Это не новая технология, ранее такие решения применялись в автомобильной, транспортной и морской отраслях, причем уже в течение длительного времени. И только сейчас она внедряется в авиации. Кроме защиты лакокрасочного покрытия, такая обработка придает самолету нарядный глянцевый внешний вид».

Стоимость обработки легкого бизнес-джета, например, Learjet 45, в Boom Aviation составляет \$ 4500, включая подготовку самолета, материалы и работу, а крупногабаритного GV – около \$ 9500. TGA обещает, что правильно обработанный самолет сохранит все качества в течение пяти лет.



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

8X – новое имя в линейке Falcon

По информации Corporate Jet Investor, на выставке EBACE 2014 французский производитель запустит новый Falcon 8X, ранее проходивший под внутренним обозначением M1000. Первые слухи об очередном обновлении модельного ряда Dassault появились в конце прошлого года. Однако по своей традиции компания не раскрывала подробностей о новом самолете. И только после того, как на прошлой неделе издание сообщило о проекте M1000, глава компании Эрик Трапье подтвердил в рамках годовой пресс-конференции запуск нового самолета на европейской выставке.

Теперь же журналисты утверждают, что новый самолет будет называться Falcon 8X и, как сообщалось ранее, он будет представлять собой растянутую на 1 метр модификацию Falcon 7X с увеличенной на 500 миль дальностью полета.

Для реализации этого проекта Dassault придется внести изменения в конструкцию задней части фюзеляжа и укрепить ее. Также инженеры заняты доработ-

кой крыльев Falcon 7X, которые должны справиться с дополнительным весом фюзеляжа и вместить больше топлива.

Хотя детали проекта Falcon 8X только сейчас начали появляться, следует понимать, что уже в течение некоторого времени Dassault ведет переговоры с потенциальными клиентами, однако хочет свести огласку к минимуму, чтобы избежать влияния нового самолета на продажи Falcon 7X.

Название Falcon 8X вписывается в новую схему обозначений Dassault, но с небольшой особенностью – вслед за оригинальным 7X последовал прошлогодний 5X (цифры нечетные), а 8X (четное) скорее всего обозначает модифицированную промежуточную версию.

Dassault также ведет переговоры с потенциальными клиентами о перспективном Falcon 9X, который компания надеется запустить в ближайшие несколько лет. Он продолжит тему растянутых фюзеляжей, но за его основу будет взят 5X.





Moscow
4-6 september 2014

*Top Business Aviation Show
in Eastern Europe and Asia*

more than 30 aircraft and helicopters
more than 80 world leading companies
more than 8000 visitors



Organized by  **Vnukovo-3**

Phone: +7 495 648 2806 www.jetexpo.ru
E-mail: info@jetexpo.ru

Air Charter Service расширяется

Компания Air Charter Service сообщает о своих планах по открытию нового офиса в городе Хьюстон, штат Техас, США. Открытие назначено на май 2014 года.

Совет директоров Группы Компаний Air Charter Service единогласно проголосовал за это расширение, заявив, что число клиентов в этом регионе неуклонно растет, как для грузовых, так и для пассажирских перевозок. Особенное внимание было нацелено на компании нефтегазовой отрасли, которые в последнее время активно стали пользоваться услугами ACS.

Крис Лич, основатель компании и председатель совета директоров, комментирует: «Количество наших рейсов в Северной Америке выросло на 30% за прошлый год за счет возросших потребностей наших клиентов из Хьюстона и близлежащих районов. Мы хотим обеспечить им лучший сервис за счет непосредственного присутствия нашего персонала в Хьюстоне. Это будет мягкий переход для многих наших клиентов, которые уже сотрудничают с нью-йоркским офисом ACS. В южных штатах наблюдается настоящий бум запросов, как на пассажирские, так и на грузовые чартеры. Имея офис в Хьюстоне, мы будем в состоянии справиться с дальнейшим ростом рынка».

Руководить новым офисом будет Дастин Родес (Dustin Roades), который сейчас является руководителем одного из департаментов в Нью-Йоркском офисе.

Решение было принято на основании «обязательств к росту», принятых в ACS. После инвестиций в укрепление инфраструктуры, сделанных в последние пару лет, сейчас компания нацелена на развитие и расширение глобальной сети.

PrivatAir вновь приобретает Airbus A319

Швейцарская компания PrivatAir приобрела на вторичном рынке очередной авиалайнер. Им стал Airbus A319-100 (2000 года выпуска), ранее эксплуатировавшийся литовским чартерным оператором Avion Express. Детали сделки не уточняются, но известно, что PrivatAir получил лайнер в конфигурации салона, рассчитанного на 138 пассажиров. В компании нам рассказали, что салон самолета (бортовой номер D-APTA) будет полностью переделан, и количество посадочных мест сократится почти вдвое.

В 2003 году компания эксплуатировала сразу четыре самолета Airbus A319, включая 48-местный Airbus A319-132 (LR), но позже выбор был сделан в пользу Boeing BBJ. И вот спустя более 10 лет оператор вновь начинает работу на Airbus A319.

Уже известно, что основным рынком для самолета станет европейский. Однако в PrivatAir не исключают

возможности выполнения чартерных рейсов в интересах партнера компании – ECAIR, работающей на африканском рынке.

Как комментируют в PrivatAir, на европейском рынке корпоративных перевозок вновь намечается небольшое увеличение спроса, и все чаще такие запросы приходят от крупных корпораций, а также звезд спорта и шоу-бизнеса. В целом, в течение года количество заявок на такого рода рейсы увеличилось на 20% по сравнению с прошлым годом, и в PrivatAir надеются вновь занять лидирующие позиции в этом сегменте.

Сейчас основу парка PrivatAir составляют самолеты BBJ1 и BBJ2 (эксплуатируются в интересах Lufthansa и имеют компоновку 32 бизнес- и 60 эконом-класса с увеличенным шагом кресел). Помимо самолетов семейства BBJ, в парке оператора эксплуатируются бизнес-джеты Bombardier Global 6000, Dassault Falcon 7X, Dassault Falcon 900EX/EX EASy, Dassault Falcon 2000LX и Bombardier Challenger 604/605. Большая часть самолетов находится в компании на правах управления.

Напомним, что в июне 2012 года PrivatAir заказала пять самолетов CS100VIP компании Bombardier, а также разместила опцион еще на пять таких же лайнеров. Согласно сообщению Bombardier, стоимость контракта оценивается в 309 млн. долл. и может возрасти до 636 млн. долл. при условии, что опцион будет переведен в твердый заказ. Ну, а в начале 2017 года PrivatAir планирует получить первый из двух заказанных Boeing 787 Dreamliner в VIP-комплектации.

В декабре 2012 года PrivatAir стала активным членом нового европейского альянса AirClub, который возглавил Кристиан Хатж, старший вице-президент PrivatAir.



Более 10 лет назад PrivatAir уже эксплуатировал лайнеры A319

Shell и ExecuJet - партнеры в Цюрихе

Компании Shell Aviation и ExecuJet Europe сообщают о новом этапе партнерских отношений. Начиная с 1 апреля 2014 года крупнейший топливopоставщик Shell Aviation получает эксклюзивные права на обслуживание рейсов деловой авиации в цюрихском FBO компании ExecuJet Europe, включая самолеты компаний-партнеров швейцарского бизнес-оператора. Так, в непосредственной близости от FBO ExecuJet Europe располагается база крупнейшего в стране оператора медицинской скорой помощи Rega, который базируется в аэропорту 17 вертолетов и три бизнес-джета. Воздушные суда Rega также будут заправляться по программе Shell Aviation.

Для клиентов Shell Aviation, владеющих специальными картами, в течение 24 часов будет доступно авиационное топливо по специальным фиксированным ценам, даже в часы пик. Shell Aviation и ExecuJet Europe – давние партнеры, и не только на территории Швейцарии. Сейчас аналогичные договоры действуют в FBO во Франкфурте и Берлине.

В среднем через FBO в Цюрихе компания реализует порядка 440 000 литров топлива в месяц, и эти показатели растут на протяжении последних шести месяцев. По словам директора европейских FBO ExecuJet Николая Гута, таких результатов удалось добиться благодаря существенному увеличению количества собственных топливозаправщиков и ценовой политике компании, а с приходом Shell Aviation количество поставляемого топлива может существенно вырасти за счет снижения стоимости и дополнительных бонусов для операторов. «Каждый пятый самолет, совершающий посадку в аэропорту «Клотен», – это бизнес-джет. Мы не исключаем, что ценовое предложение по топливообеспечению станет для операторов серьезным аргументом для увеличения количества рейсов в наш аэропорт», – комментирует г-н Гут.

Air Elite Network прописался в Шенноне

Компания Quintessentially Aviation Handling и Air Elite Network заключили партнерское соглашение о предоставлении последней в бизнес-терминале аэропорта Шеннон услуг по топливообеспечению и наземному обслуживанию. Новое FBO компании Quintessentially Aviation Handling в тестовом режиме начало свою работу в ноябре 2013 года, а 28 февраля 2014 года было открыто официально.

Как комментируют в компании, новый авиационный комплекс будет обслуживать в основном транзитные рейсы бизнес-авиации в США. Аэропорт Шеннон был выбран компанией не случайно, так как именно он является единственным за пределами США, где возможно пройти таможенный и пограничный контроль при полетах в Штаты. Согласно сообщению компании, весь процесс прохождения формальностей занимает не более 45 минут, при этом одновременно с этим, в случае необходимости, воздушное судно можно дозаправить.

Согласно достигнутым договоренностям, Air Elite Network будет предоставлять необходимое количество топлива по фиксированным ценам, а также будет иметь возможность заключать договоры на привлечение новых клиентов для базирования в новом FBO. В Air Elite Network планируют развивать инфраструктуру аэропорта и в будущем. Здесь планируется строительство дополнительных парковочных мест и ангаров. Планируют в компании покончить и с монополией.

Менеджмент Air Elite Network готов к реализации совместных проектов в аэропорту с другими компаниями на взаимовыгодных условиях. Так, в настоящее время речь идет о реализации совместного плана по строительству технического центра для обслуживания «под одной крышей» турбовинтовых и реактивных самолетов, а также вертолетов. Детали проекта и имя партнера Air Elite Network назовет ближе к осени.



Европа упрощает лицензирование

В пятницу, 14 марта 2014 года, Европейская комиссия одобрила значительное обновление правил лицензирования летных экипажей EASA. Новые правила, которые вступают в силу 3 апреля, станут важным шагом на пути облегчения в Европе лицензирования пилотов авиации общего назначения (general aviation).



Принятые правила устанавливают новый базис подтверждения квалификации пилотов АОН на основе инструментальных рейтингов и проверок в полетах по приборам. При этом полеты по приборам получили более пропорциональный объем при проверках обычных пилотов авиации общего назначения. Кроме того, правила предусматривают продление периода действия лицензий третьих стран, что упростит переходный период тех держателей европейских лицензий, которые должны конвертировать свои пилотные свидетельства.

Работа над новыми правилами проходила в течение последних пяти лет в тесном сотрудничестве EASA и сообщества авиации общего назначения. Обновленные правила стали начальным шагом нового подхода к регулированию авиации общего назначения в соответствии со «Стратегией безопасности АОН». Эта стратегия ориентирована на более пропорциональные правила, основанные на управлении рисками, для европейского сообщества АОН в области лицензирования и полетов.

Flaris LAR-1 взлетит в середине года

Польская инжиниринговая компания Flaris готовит свой сверхлегкий персональный джет LAR-1 к первому полету к середине 2014 года. Это событие должно произойти через год после анонса на парижском авиашоу этого четырехместного самолета.

«Первый прототип самолета сейчас проходит статические испытания», - говорит Мацей Пайкерт из Flaris. «Причем, некоторые испытания уже завершены, как, например, прочность крыла и лабораторные тесты основного шасси. Второй самолет станет первым летным экземпляром и будет использоваться для проведения сертификационных испытаний».

Самолет первоначально будет сертифицирован польским Управлением гражданской авиации по части S-1 как экспериментальное воздушное судно – это запланировано на 2015 год. По словам компании, такой шаг позволит получить самолет и начать его эксплуатацию самым нетерпеливым клиентам. «Мы

продолжим работу над полной европейской сертификацией по CS-23, которую надеемся получить в 2016 году. Однако, как и в любой программе разработки нового самолета, невозможно предсказать точный график», - говорит Мацей Пайкерт.

LAR-1 будет оснащен авионикой Garmin G600. Характерной особенностью VLJ станут съемные полуэллиптические крылья, которые позволят разместить LAR 1 в просторном гараже, и парашютная система спасения в носовой части самолета. По расчетам, углепластиковый однодвигательный реактивный самолет будет иметь максимальную взлетную массу 1500 кг (3300 фунтов) и вес пустого 700 кг. Разработчики еще не выбрали двигатель, но рассматривают Pratt & Whitney Canada P&WC615F, P&WC610, который будет стоять на летном экземпляре, и Williams International FJ33, который выбрал Cirrus Aircraft для своего SF50 Vision.



Развитие вертолетных сетей в России

Вертолетная компания «Аэросоюз» на международной инвестиционной выставке MIPIM в Каннах представила программу развития сети вертолетных центров. Программа вызвала интерес как у представителей власти, так и у крупных инвесторов. С последними компания начала активные переговоры.

На международной инвестиционной выставке MIPIM делегация вертолетной компании «Аэросоюз» стала активным участником деловой программы. За три дня президент вертолетной компании «Аэросоюз» Александр Климчук участвовал в качестве эксперта и с отдельными выступлениями в конференциях на стенде Правительства Москвы, Правительства Московской области, Министерства регионального развития. Предложенная компанией программа была представлена на конференции, посвященной развитию транспортно-пересадочных узлов, где заместитель мэра Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства Марат Хуснуллин, в частности, сообщил, что в Новой Москве запроектировано 18 вертолетных площадок.

Программа развития сети вертолетных центров была представлена и на конференции с министром инвестиций и инноваций Правительства московской области Денисом Буцаевым, который отметил также, что именно Александр Климчук давал ему первые уроки управления вертолетом.

Поскольку в рамках программы «Аэросоюза» разработана гибкая модель партнерства, несколько крупных российских инвесторов заинтересовались участием в программе. С ними сегодня ведутся активные переговоры.

Большие расстояния в России вообще и в Московской области в частности приводят к тому, что развитие бизнеса, решение управленческих задач существенно тормозятся скоростью передвижения. Вертолетное сообщение позволяет кардинально решить данную ситуацию, чем деловое сообщество активно пользуется во всей России. Именно поэтому сегодня гражданская авиация является одним из динамично развивающихся альтернативных видов транспорта, который способен увеличить инвестиционную привлекательность таких отраслей экономики, как девелопмент, туризм. Вертолетное сообщение позволяет решать и другие задачи бизнеса: патрулирование ЛЭПов, состояния нефте- и газопроводов.

Однако сегодня недостаточность инфраструктуры не позволяет в полной мере использовать преимущества вертолетного сообщения. Зачастую на каких-то маршрутах, у которых большой потенциал, нет комфортных мест для дозаправки. Сеть вертолетных центров, которую планирует создать компания «Аэросоюз», позволит решить эту проблему и значительно расширить возможности вертолетного сообщения.

Также очевидна синергия развития девелоперских проектов и вертолетных центров. Для коттеджных поселков, бизнес-центров, спортивно-развлекательных кластеров и жилых комплексов класса бизнес+ и выше наличие вертолетного центра является значительным конкурентным преимуществом.

Напомним, что свою программу развития вертодромов на всей территории России на той же выставке MIPIM в Каннах представила компания «НДВ-Групп», развивающая проект «Хелипорт Москва».

(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

JSSI отмечает 25-летний юбилей

В этом году исполняется 25 лет американскому провайдеру услуг ТОиР Jet Support Services Inc. (JSSI), и эту вежу компания будет торжественно отмечать в этом году на EBACE и NBAA шоу, а также в своей штаб-квартире в Чикаго.

«Для нас важно, что мы достигли этого рубежа», - говорит президент и генеральный директор JSSI Нил Бук. «Это важный этап, которым мы все гордимся. И мы отрываем наш самый сильный год в истории».

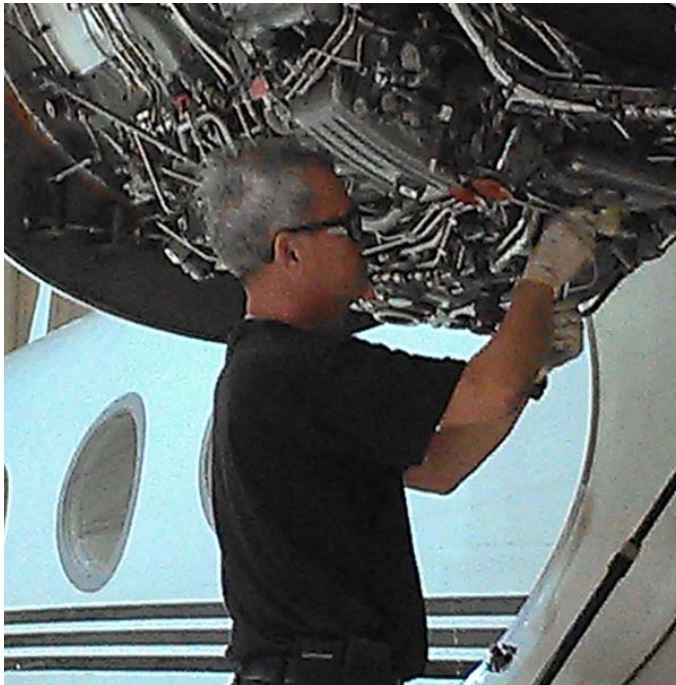
В самом начале своей деятельности компания JSSI предлагала операторам и владельцам программы ТОиР для двигателей бизнес-джетов. В дальнейшем были добавлены работы на ВСУ и планерах, что в

итоге позволило JSSI объединить все услуги в рамках одной комплексной программы «Tip-to-Tail» (от носа до хвоста). По словам Нила Бука, рыночная потребность в этой услуге очевидна, операторы бизнес-джетов ищут альтернативу заводским программам ТОиР, и единственным вариантом выбора может стать JSSI, обеспечивающий услуги «одного окна».

Еще одним способом выделиться на фоне заводских техцентров стало предложение для владельцев более дешевых программ технического обслуживания и недорогой программы почасового обслуживания бизнес-джетов. Причем JSSI разрешает владельцам не только присоединиться к программе в любое время в течение срока службы двигателя, но также пропорционально распределяет плату с учетом выработанного ресурса.

Смысл контрактов с оплатой за летный час заключается в том, что провайдер ТОиР получает фиксированную сумму за каждый летный час самолета, но при этом производит все ремонты за свой счет, в отличие от традиционных контрактов, когда авиакомпания оплачивает только произведенные ремонты. Контракты с оплатой за летный час позволяют авиакомпании планировать свои расходы на ТОиР, на которые не повлияют неожиданные внеплановые ремонты. В свою очередь при таком подходе предприятие по ТОиР тоже максимально заинтересовано в том, чтобы воздушное судно выполняло полеты, а не простаивало в ремонте.

В прошлом году JSSI подписала 10-тысячный контракт на обслуживание двигателей BR 710 и ВСУ самолета Global 6000 и 10-летнее соглашение с оператором VistaJet на почасовое обслуживание 50 бизнес-джетов Global и двигателей Rolls-Royce стоимостью более \$ 205 млн.



VIP Gate to Moscow

AVCOM-Domodedovo
Business Aviation Center

FAI Aviation Group начала год с расширения

Немецкая авиакомпания FAI rent-a-jet AG (входит в FAI Aviation Group) официально открыла свой новый ангарный комплекс в аэропорту Нюрнберга, где компания также имеет и собственный FBO. Как сообщается в официальном релизе FAI rent-a-jet AG, общий объем инвестиций в проект, получивший название Hangar 7, составил более \$3,4 млн., а рассчитан комплекс на обслуживание бизнес-джетов различных классов (площадь 5100 кв.м, перрон 4300 кв.м.). Кроме этого, Hangar 7 объединен с FBO и имеет собственную рулежную дорожку, соединенную непосредственно с ВПП.

Новый объект будет обслуживать как собственные воздушные суда перевозчика, так и бизнес-джеты других операторов. В настоящее время дочерняя компания FAI Technik имеет сертификат Part145 и возможность работы с зарубежными реестрами, включая Каймановы острова и Бермуды. В новом



центре клиентам будет предложено как базовое техническое обслуживание, так и линейное. Первых клиентов компания примет уже в апреле 2014 года.

Строительство ангарного комплекса стало логическим шагом после начала экспансии на ключевые рынки, включая африканский. По мнению топ-менеджмента компании, техническое обслуживание воздушных судов на высоком уровне – главная прерогатива бизнеса FAI rent-a-jet AG, но, к сожалению, не во всех странах этот сегмент отвечает высоким международным стандартам. Центр в Нюрнберге сможет полностью удовлетворить собственный спрос на услуги ТОиР и позволит дополнительно увеличить доходы до \$100 млн. уже после первого года эксплуатации.

Флот компании сейчас состоит из трех Challenger 604, одного CRJ200, трех Global Express, одного Falcon 7X, по пять Learjet 60 и Learjet 55, одного Learjet 40XR и трех Learjet 35A, что в сумме дает 22 самолета. После прошлогодних заявлений о значительном расширении деятельности и выходе на новые рынки, менеджмент перевозчика активизировал работу по привлечению новых воздушных судов под управление компании. В текущем году FAI rent-a-jet AG планирует увеличить парк еще на 8-10 машин.

По предварительным данным, за прошлый год FAI rent-a-jet AG смогла увеличить доходы на 10% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года (\$ 92 млн.). Наибольший доход компания (\$ 30 млн.) получила от услуг по медицинской эвакуации (дочерняя компания FAI Air Ambulance), главным образом из Афганистана, Судана, Кот д'Ивуара и Сенегала. За этот период был увеличен и медицинский парк компании, который сейчас состоит из двух Challenger 604, двух Learjet 60, двух Learjet 55 и двух Learjet 35.

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.



Первый Lineage 1000 в текущем году

Бразильский производитель Embraer передал заказчику первый в этом году самолет Lineage 1000. Оператором нового бизнес-джета стала иорданская компания Arab Wings, сделавшая заказ на лайнер в ноябре 2013 года. Как комментируют в Arab Wings, самолет с бортовым номером JY-AAG и персональным именем «Dolina» будет управляться компанией в интересах частного владельца, однако будет доступен и для выполнения чартерных рейсов.

В настоящее время Arab Wings управляет 12-ю реактивными самолетами: Gulfstream G450, Challenger 604/605, Embraer Legacy 600/650, Hawker 800XP, Bombardier Global 5000 и Cessna Citation Sovereign. Основные маршруты перевозчика – страны Персидского залива и Европы. Компания Arab Wings начала свою деятельность в 1975 году в качестве дочернего подразделения компании Royal Jordanian. Позднее компания стала независимой. В 2010 году Arab Wings стала первой компанией, сертифицированной на соответствие ISO-9002. Сейчас самолеты компании базируются в аэропортах Аммана, Дубай и Эр-Рияда.

Напомним, что подразделение по производству деловых самолетов Embraer - Embraer Executive Jets в 2013 году заработало \$ 1,644 млн. или 26,4% от общего дохода компании (в 2012 году – \$ 1,292 млн. и 21,1% соответственно). В прошлом году производитель поставил 119 бизнес-джетов, что на 17% больше по сравнению с предыдущим годом. В 2014 году компания ожидает изготовить примерно столько же деловых самолетов. В 2013 году по классам самолетов Embraer поставил 90 легких и 29 тяжелых, а в нынешнем рассчитывает передать заказчикам 80-90 легких и 25-30 тяжелых самолетов.

Первый Boeing 747-8 VIP временно «заморожен»

UAE Presidential Flight, обслуживающая первых лиц ОАЭ, не спешит с вводом в эксплуатацию очередного VVIP лайнера - Boeing 747-8 VIP. В середине марта 2014 года очередной самолет покинул цех окончательной сборки компании Boeing в Сиэтле и отправился вместо центра комплектации интерьеров в Гамбург, на предприятие Lufthansa Technik, прямиком в аэропорт Марана (MZJ), известный больше, как место для временного и длительного хранения воздушных судов. Это второй самолет для UAE Presidential Flight, первый же полностью оборудованный борт должен начать эксплуатироваться во втором квартале текущего года. Ранее, в январе 2014 года, UAE Presidential Flight получила еще один флагман – Boeing BBJ 787-8.

В чем истинная причина перебазирования самолета в Маране, пока не известно, так же как и срок пребывания лайнера в аэропорту (UAE Presidential Flight внесли в 2011 году аванс в размере 80% от стоимости борта, *прим. BizavNews*). Вполне возможно, что парк воздушных судов, эксплуатирующихся сейчас UAE Presidential Flight, позволяет удовлетворять все необходимые запросы на полеты (в настоящее время компания эксплуатирует Boeing 777-300ER, Boeing 777-200ER, Boeing BBJ 787-8, Boeing 747-400M (три самолета), Boeing 737-800BBJ, Airbus A320-200 и Avro RJ100), к тому же пользоваться услугами перевозчика могут лишь не более 50 персон.

По состоянию на март 2014 года Boeing поставил заказчикам лишь восемь самолетов 747-8 Intercontinental VIP-модификации (все заказчики с Ближнего Востока: Abu Dhabi Amiri Flight, Oman Royal Flight, Kuwait Government, Qatar Amiri Flight и Саудовский принц Султан Бин Абдулазиза). И как отмечают эксперты, судьба BBJ747-8 практически решена. Даже несмотря на то, что в 2014 году стартовый клиент

получит свой первый, полностью укомплектованный лайнер, видимо серия в восемь машин, которая уже передана в «зеленом» варианте заказчиком, на этом и закончится. Да и с коммерческой версией ситуация тоже далека от идеальной. В октябре прошлого года Boeing официально заявил, что сокращает темп производства лайнеров модели 747-8 с 1,75 до 1,5 самолета в месяц. Снижение темпов производства связано с сокращением спроса на рынке широкофюзеляжных и грузовых самолетов.

Boeing 747-8 Intercontinental VIP-модификации способен перевозить до 100 пассажиров, а дальность его полета составляет 8 840 морских миль (16 372 км). Boeing 747-8 обеспечивает значительное сокращение расхода топлива и вредных выбросов, а также создает на 30% меньше шума по сравнению со своим предшественником 747-400. Boeing 747-8 является самым быстрым гражданским самолетом в своем классе со стандартной скоростью 0,86 М.



Первый в России

«Хелипорт Москва» запускает в эксплуатацию вертолет Eurocopter EC130 T2. Данная модель будет использоваться для полетов в нашей стране впервые.



Eurocopter EC130 T2 – это современный вертолет, который отлично подходит для бизнес-перевозок. Модель имеет просторный салон для 6 пассажиров, отличается превосходным внешним обзором. К тому же это один из самых тихих вертолетов на рынке благодаря использованию хвостового винта типа Fenestron.

Напомним, что «Хелипорт Москва» стал первым эксплуатантом Eurocopter EC130 T2 в России. Компания подписала контракт с производителем Eurocopter (сейчас – Airbus Helicopters) о поставке двух вертолетов этого типа. Первый борт прошел приемку на заводе-изготовителе и находится в вертолетном центре «Хелипорт Москва». Поставка второго вертолета планируется на конец лета.

«Хели-Драйв» предоставил Ленобласти вертолет для санавиации

Ленинградская область попала в число регионов, в которых отрабатываются механизм и документально-правовая база при внедрении новых форм санавиации в России.

В 47-м регионе проект в настоящее время базируется на деятельности компании «Хели-Драйв», которая проявила социальную ответственность, построила две пробные вертолетные площадки (в Гатчине и Луге) и предоставила в пользование администрации Ленинградской области вертолет. В случае успешной реализации проекта, ожидается, что впоследствии подобными вертолетными площадками будут связаны все районы области.



«Бизнес, располагающий ресурсами для помощи людям и чувствующий социальную ответственность, вызывает уважение. Мы признательны компании, предоставившей региону вертолет и соответствующую инфраструктуру, за помощь в спасении пациента», – отметил председатель комитета по здравоохранению Ленинградской области Арчил Лобжанидзе.

Он пояснил, что комитет определил систему маршрутизации полетов, разделенную на три сегмента в соответствии с диагнозами (нарушения мозгового кровообращения, острый коронарный синдром и травматология). Между комитетом по здравоохранению и компанией заключен договор о сотрудничестве, не предполагающий предоставление бюджетного финансирования.

Как сообщили в «Хели-Драйв», стоимость одного вертолета составляет \$10 млн, а на его обслуживание в год уходит от \$10 000.

В случае успеха проекта планируется связать такими вертолетными площадками все районы области.

Хели-Драйв – один из крупных 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. Также напомним, что в начале марта 2013 года Bell Helicopter объявил о назначении Санкт-Петербургской компании новым независимым торговым представителем в России, отвечающим за продажи вертолетов Bell Helicopter в северо-западном регионе России.

Система Venue получила награду журнала InFlight

VenueTM – система управления пассажирским салоном и развлечениями в полете с технологией высокого разрешения (HD) компании Rockwell Collins получила награду журнала InFlight 2014 года за инновационные решения для пассажирских салонов больших корпоративных VIP-самолетов. Награда была вручена на состоявшейся недавно Ближневосточной торговой выставке интерьеров для воздушных судов, проходившей в Дубае (Объединенные Арабские Эмираты).

По словам Лиз Москроп (Liz Moscrop), редактора журнала InFlight, группа специалистов аэрокосми-

ческой отрасли оценивала предложения поставщиков систем для салонов больших корпоративных VIP самолетов по критериям комфортности, надежности, степени инновационности, качества и дизайна.

«Мы остановили свой выбор на системе Venue компании Rockwell Collins, потому что дизайн и инновационные решения системы выстроены вокруг пассажира как ее центра, и возможности, предоставляемые ею, сравнимы с получаемыми в домашней обстановке», – сказала Москроп.

Стив Клейтон (Steve Clayton), старший менеджер по инжинирингу службы Инжиниринга пассажирских

систем на предприятии компании Rockwell Collins в Тастине (Калифорния), сказал, что награда стала признанием коллективных усилий группы Venue по разработке и созданию линейки продуктов, которые представляли бы интерес для различных клиентов. «Эта награда является признанием того факта, что нам удалось спроектировать и разработать систему, которая отличается надежностью и может быть использована в широком сегменте рынка от малых до больших корпоративных VIP самолетов, – сказал Клейтон, более пяти лет работающий по проекту Venue. – Коллектив работал все эти годы очень напряженно, и мы счастливы, что получили награду за инновации. Это несомненная победа над сильными конкурентами».

В последние месяцы система Venue была выбрана для установки на самолет бизнес класса Airbus A340CJ VVIP, который является самым крупным из воздушных судов, оснащенных такой системой на сегодняшний день. Это ярко демонстрирует выбор системы для ряда больших пассажирских салонов VIP класса за последние два года.

Система управления салоном и развлечениями пассажиров Venue компании Rockwell Collins позволяет пассажирам просматривать фильмы по запросу на дисплеях с высоким разрешением и имеет открытую архитектуру, обеспечивающую простую оптимизацию и совместимость с другими системами. Она включает приложение Rockwell Collins Skybox, которое открывает пассажирам надежный доступ через беспроводную сеть к голливудским фильмам, телешоу и музыке из бортовой библиотеки Apple iTunes, для воспроизведения с помощью устройств Apple iOS или дисплеев в салоне.



Росавиация одобрила учебный центр «Flight Safety International» (Paris)

12 марта 2014 года Федеральное агентство воздушного транспорта приняло решение об одобрении и признании зарубежного авиационного учебного центра «Flight Safety International» (Paris). В течение двух недель специальная комиссия Росавиации проводила проверку авиационного учебного центра «Flight Safety International» (Paris).

В ходе своей работы члены комиссии рассмотрели вопросы организации курсов подготовки членов летного экипажа воздушных судов Gulfstream G550/G450 и Hawker HS-125, содержание учебных программ и произвели оценку технических средств, используемых для подготовки летного состава.

По результатам анализа собранных материалов комиссия пришла к заключению, что методы подготовки, применяемые в авиационном учебном центре «Flight Safety International», обеспечивают эффективную подготовку членов летных экипажей Gulfstream G550/G450 и Hawker HS-125, используемые комплексные тренажеры в достаточной мере позволяют обеспечить «эффект присутствия» для членов летного экипажа воздушного судна, имеющиеся технические средства позволяют детально разобрать каждый этап полета, прослушать речевую информацию, оценить параметрические данные полета.

«Одобрение, выданное Росавиацией, позволит авиакомпании «Меридиан» проводить в авиационно-учебном центре «Flight Safety International» тренажерную подготовку и все виды квалификационных проверок членов летного экипажа ВС в течение ближайших двух лет», - комментируют в авиакомпании «Меридиан», чьи специалисты также принимали участие в работе комиссии.

В область распространения одобрения вошли следующие вопросы:

- переподготовка и ежегодная периодическая подготовка членов кабинного экипажа на ВС HS-125 (Hawker-700/750/800/850/900) и G-V (Gulfstream 450/550/V);
- аварийно-спасательная подготовка членов летного и кабинного экипажа на ВС HS-125 (Hawker-700/750/800/850/900) и G-V (Gulfstream 450/550/V).

Напомним, что в 2013 году Росавиация также одобрила авиационный учебный центр компании «Flight Safety International» (Farnborough, UK), а также аналогичный центр CAE Centre Amsterdam. Тогда в ходе проведения процедуры одобрения членами комиссии, в соответствии с требованиями Федеральных авиационных правил Российской Федерации «Сертификация авиационных учебных центров», были рассмотрены вопросы организации курсов подготовки, содержание программ подготовки и средств, используемых для переподготовки и аварийно-спасательной подготовки членов летных и кабинных экипажей на воздушные суда Hawker-700/750/800/850/900.

Также в сентябре 2012 года CAE Centre Amsterdam получила аналогичное одобрение и на воздушные суда Gulfstream G450, GIV, GV (переподготовка летных и кабинных экипажей, аварийно-спасательная и тренажерная подготовка летных и кабинных экипажей на Gulfstream G450, GIV, GV).



Вертолеты - будущее региональной авиации?

Если общественность обсуждает перспективные модели, то специалисты заняты поиском новых направлений развития отрасли. Вот одно из мнений, хотя, по странному стечению обстоятельств, оно родилось в недрах ремонтной организации Helisota.

Несмотря на то, что рост вертолетного рынка, в основном, происходит за счет военных вертолетов, гражданский сектор неуклонно увеличивается благодаря повышению спроса мировой экономики на региональные вертолеты. Производители видят потенциал роста в расширении использования вертолетов в региональных перевозках.

Вертолеты могут предложить быстрое включение без дорогостоящего развития инфраструктуры. Когда цены на топливо были низкими, а крупные города получали мощные потоки инвестиций, идея полетов городских вертолетов была реальна. К сожалению, из-за увеличения расходов лишь немногие могут себе позволить вертолетные услуги.

В то же время, если рынок вертолетов устойчиво растет, то по прогнозам, в течение 20 лет доля региональных джетов сократится с 13% до 6%. Такие тенденции позволяют вертолетостроителям предполагать, что с увеличением скорости полета и производительности вертолеты способны занять определенную нишу в сегменте коротких маршрутов, занятых в настоящее время региональными самолетами. Одна из причин, которая может помешать вертолетам превратиться в средство регионального воздушного транспорта, – это шум даже на большом удалении. Это заставит авиалинии дважды подумать, прежде чем перейти от самолетов к вертолетам.

Однако сегодня с причинами, которые мешали операторам в реализации идеи пассажирских перевозок, столкнулись крупные аэропорты, обслуживающие мегаполисы. Продолжающийся лавинообразный рост интенсивности воздушного движения, на фоне озабоченности проблемами шума и окружающей среды, в условиях сохранения размеров инфраструктуры привел к перегрузке аэропортов. Так, идея использования вертолетов для пригородных и региональных маршрутов начинает возрождаться вновь.

Сегодня для взлета или посадки самолета вне зависимости на 19 мест или 180 мест требуется свободный интервал на взлетно-посадочной полосе.

Проблема спроса/возможностей решается путем отказа от мелких самолетов в пользу крупных, а региональные перевозки переложить на вертолеты. В то же время спрос на региональные и туристические полеты остается высоким, что требует продуманных решений, в которых могут быть полезны вертолетные технологии.

Конечно, есть регионы, где относительно легко создать дополнительные возможности. Но в большинстве случаев потребуются время на строительство взлетно-посадочных полос. Не начато строительство сегодня, они не появятся до конца 2020-х. А если нет возможностей для расширения и низкая интенсивность пассажиропотока, то вертикальный взлет и посадка – одно из решений, для которого потребуются лишь вертолетная площадка.

Однако говорить о списании региональных самолетов слишком рано. Отрасль могла бы задуматься о сегментации, а не о замене. Зона региональных вертолетных перевозок могла быть 300 км и менее. Если такие изменения произойдут в ближайшее десятилетие, мы можем стать свидетелями рождения более разнообразной и универсальной авиационной отрасли.

Действительно, идея вертолетных пассажирских перевозок не нова. В свое время она уперлась в высокую стоимость. Если вертолетчики смогут привлечь серьезные деньги (и серьезные кадры) и предложить реальные цены, пассажиры полетят на вертолетах. А если нет? Мы так и будем толкаться в пробках, наблюдая, как проносятся бесконечные кортежи разного рода начальников и чиновников. Любое мнение заслуживает, чтобы к нему прислушивались.

Евгений Матвеев, Вертолетные заметки



Медицинский альянс

20 марта 2014 года в Пекине в торжественной обстановке было подписано стратегическое соглашение между Deer Jet Co. Ltd. (входит в HNA Group), Golden Meditech и China SOS International (CSOS) о создании единого оператора по медицинской эвакуации под названием Deer Jet Medical.

Выступая на торжественной церемонии подписания документов, топ-менеджеры трех компаний особо отметили, что в последние десятилетия в Китае наблюдается тенденция масштабной глобализации экономических процессов. «С одной стороны все большее количество граждан страны по различным причинам находятся за ее пределами, а с другой – все возрастающее количество стихийных бедствий,

политическая нестабильность в мире, вооруженные конфликты. Все эти факторы четко указывают на острую необходимость создания современной службы медицинской эвакуации, причем не локального характера. Решение данных задач по плечу только сильным игрокам рынка с современным парком воздушных судов и квалифицированным персоналом. До настоящего момента в Китае данный сегмент был развит исключительно в туристических районах страны и, зачастую, для транспортировки больных приходилось пользоваться услугами зарубежных компаний. А ведь на конец 2013 года количество китайских компаний, работающих за рубежом, превысило отметку в 20000», - отмечает Чжан Лин, глава HNA. Еще одним фактором для развития

этого направления, по мнению руководителей Deer Jet, Golden Meditech и CSOS, стал рост уровня жизни и развитие внутреннего и международного туризма. Ожидается, что к концу 2020 года количество путешествующих китайцев будет на уровне 10 млн. ежегодно.

Как считают эксперты, трехстороннее стратегическое партнерство подготовит почву для реального объединения медицинских возможностей и потенциала воздушного транспорта, и тем самым заполнит пустоту на китайском рынке, создав и дополнительные рабочие места.

У Deer Jet уже есть опыт работы в этом сегменте. В 1998 году компания создала «дочку» Shenzhen CSOS Assistance Co. и стала первой специализированной компанией на внутреннем рынке. Однако данный бизнес все равно оставался для компании факультативным и сводился исключительно к VIP-транспортировке, причем компания испытывала серьезную конкуренцию с профильными медицинскими операторами из Тайваня и Гонконга. И если Deer Jet в альянсе, безусловно, возьмет на себя бремя главного транспортного звена, то другие партнеры по бизнесу смогут предоставить в полете услуги не только профессиональных врачей, но и обеспечить всем необходимым и сложным медицинским оборудованием. К тому же и Golden Meditech и China SOS International имеют богатый опыт и сильные позиции на рынке здравоохранения Китая, включая производство и экспорт сложного медицинского оборудования.

Уже в следующем месяце партнеры подробно расскажут о воздушном парке, маркетинговой политике, возможностях предоставления услуг за рубежом и основных городах в Китае, где будут базироваться воздушные суда Deer Jet Medical.



Cessna представила новый CJ

20 марта 2014 года Cessna Aircraft представила обновленный самолет, который принадлежит популярной линейке Cessna CJ. CJ3+ получил современную полностью интегрированную авионику Garmin G3000, полностью новый интерьер в переработанном пассажирском салоне и кабине экипажа, новую систему кондиционирования, а также новые системы диагностики.

Крия Шортт, старший вице-президент Cessna по продажам и маркетингу, говорит: «CJ3+ – еще один пример того, как Cessna идет вслед за пожеланиями заказчиков, делая самолет, который отвечает их нуждам в настоящее время и в будущем. Клиенты уже оценили семейство CJ, но они также будут рады новым возможностям авионики G3000. Объединив

новое бортовое оборудование со свежим интерьером и другими значимыми обновлениями, мы укрепляем и без того сильный бизнес-джет, делая его ценность еще более привлекательной для клиентов».

Особенностями новой авионики CJ3+ является метеорологический радиолокатор, способный обнаруживать турбулентность, система TCAS II, система предупреждения о сближении с поверхностью (TAWS), беспроводной медиа-сервер, интегрированный в кабину и салон телефон Iridium и высокоскоростной доступ в Интернет от Aircell. CJ3+ также получил систему автоматического зависящего наблюдения ADS-B, что позволит обновленному бизнес-джету соответствовать требованиям системы УВД NextGen.



Оригинальный Citation CJ3 – это удлиненная версия Citation CJ2+ с увеличенным размахом крыла и семью окнами с каждой стороны самолета вместо шести. Салон CJ3 длиннее CJ2+ на 60 см при сохранении расчетного числа пассажирских мест (6 человек). Таким образом, пространство, приходящееся на одного пассажира, увеличилось, что создает дополнительный комфорт.

Обновленный CJ3+ имеет дальность полета до 1875 морских миль (3472 км) при максимальной скорости 770 км/ч. Ожидается, что CJ3+ будет сертифицирован для управления одним пилотом, как и все самолеты CJ, и иметь максимальную пассажировместимость до девяти пассажиров. В соответствии с графиком Cessna CJ3+ получит сертификат FAA во второй половине 2014 года.



Textron завершает приобретение Beechcraft

14 марта 2014 года компания Textron Inc. официально объявила о закрытии сделки по приобретению компании Beech Holdings (материнской компании Beechcraft Corporation) и начале объединения брендов Cessna и Beechcraft. В результате в структуре концерна должна появиться новая бизнес-единица под названием Textron Aviation. Напомним, что в конце декабря 2014 года Textron объявила о намерениях завершить сделку по приобретению Beechcraft к середине 2014 г., но позже, в феврале текущего года, компания объявила о форсировании юридического оформления.

По итогам 2013 года Cessna и Beechcraft на двоих получили суммарный доход в \$ 4,6 млрд. По мнению авиационных аналитиков, объединение трех знаковых брендов Cessna, Beechcraft и Hawker, с более чем 250 тыс. эксплуатирующихся самолетов в мире, сделают компанию крупнейшим игроком рынка авиации общего назначения и бизнес-авиации.

В рамках сделки Textron получил, в частности, семейство турбовинтовых двухмоторных самолетов King Air, которое в последнее время набирает обо-

роты, как по количеству заказов, так и по производству, а также стабильную линейку поршневых машин. Ценным активом является и сеть послепродажного обслуживания. Объединив ее с сервисной сетью Cessna, Textron станет обладателем одного из крупнейших провайдеров услуг по техническому обслуживанию в авиации общего назначения. В качестве приданного этот провайдер получит почти 36 тыс. находящихся в эксплуатации и требующих обслуживания самолетов Hawker и Beechcraft. В новой компании бренды Cessna, Beechcraft и Hawker останутся самостоятельными. Cessna и Beechcraft будут объединены в «единый департамент», который возглавит Скотт Эрнест, ранее возглавлявший Cessna Aircraft.

Также, в соответствии с условиями сделки, Textron получил в наследство и все сертификаты на линейку реактивных самолетов Hawker. Однако в Textron сразу дали понять, что возобновлять выпуск джетов Hawker не собираются, не скрывая при этом, что хотели бы видеть нынешних владельцев линейки Premier и Hawker 4000 в качестве будущих заказчиков самолетов семейства Citation. Кроме этого в компании отмечают и прямую экономическую выгоду от свертывания программ исследований в этих направлениях.

Как отмечает авиационный аналитик Керри Линч из AVIATION WEEK, готовясь к завершению сделки, Textron собирал команду, которая будет заниматься вопросами реорганизации, в том числе просчитывать потенциальную синергию между бизнесами Cessna и Beechcraft. По предварительным оценкам, около \$65 млн. можно будет сэкономить за счет объединения ряда статей расходов, за три года экономия может составить до \$85 млн., в частности, за счет объединения расходов на маркетинг и производство.

Однако в общении с аналитиками Председатель совета директоров Textron Скотт Доннелли предупредил, что пока рано говорить об источниках экономии, еще многое предстоит сделать, чтобы интегрировать Beechcraft. Он также не считает, что продажа производственных мощностей, станций техобслуживания или других активов станет значительным источником средств, поскольку за последние несколько лет компания Beechcraft в рамках реструктуризации осуществила существенные сокращения.

«С точки зрения наших клиентов, эта сделка создаст более широкий выбор самолетов и более широкую сферу услуг ТОиР, причем с теми же высокими стандартами качества и инноваций. Знаковая линейка King Air прекрасно дополняет наши семейства Caravan и Citation Jet, а наша совместная мировая сервисная сеть сможет предложить высочайший уровень услуг, ожидаемых клиентами как Cessna, так и Beechcraft с Hawker», - говорит г-н Доннелли. Со своей стороны генеральный директор Beechcraft Билл Бойсчер отметил, что сделка является важным шагом вперед в развитии Beechcraft. Команда Beechcraft не устанет работать, чтобы укрепить основной бизнес и удержать позиции лидера в условиях жесткой конкуренции. «Слияние – это отличная возможность для двух хороших брендов работать в одном пространстве. Эта сделка также примечательна тем, что впервые за последнее десятилетие Beechcraft находится в твердом финансовом положении, и мы готовы стать сильной частью Textron», - продолжил он. В то же время, по словам главы Beechcraft, все исследования и разработки будут продолжаться. Это планы разработки трех новых турбовинтовых моделей – одномоторного на основе фюзеляжа Premier, двухдвигательного и еще одной засекреченной модели, а также нового поршневого «одномоторника» между Bonanza и Baron, о котором Beechcraft объявил на NBAA 2012.



Мы возвращаемся

Российскую авиакомпанию «Авиа Менеджмент Груп», больше известную российским заказчикам как Dexter, можно смело относить к пионерам отечественного рынка бизнес-перевозок и авиатакси. Начав работать в 2004 году, топ-менеджмент компании сразу же сделал ставки на инновационный подход, предлагая клиентам оптимальный продукт по приемлемым ценам, взяв с западных бизнес-моделей самое лучшее и сделав коррекцию с учетом особенностей национального рынка. Но отечественный рынок бизнес-перевозок развивался «стомильными» шагами, и конкурентная среда заставляла российских операторов в борьбе за клиента не только пересматривать

собственные маркетинговые решения, но и зачастую конкурировать с зарубежными операторами, которые активно и последовательно осуществляли собственные планы экспансии в Россию. И как следствие, многие компании, не выдержав естественной конкуренции, уходили с рынка или выбирали для себя более «легкий» и менее конкурентоспособный сегмент. В итоге, сейчас на отечественном рынке деловых авиаперевозок остались исключительно сильные и прошедшие всевозможные испытания операторы, готовые не только конкурировать с западными «коллегами», но и стать для них надежными партнерами.

В последние несколько лет сложилось впечатление, что Dexter покинул рынок бизнес-перевозок, сфокусировавшись на других проектах, но это мнение весьма ошибочно. В компании закончили реструктуризацию бизнеса и уже в этом году мы увидим «старый» новый бренд в привычном для нас амплуа – сильного и узнаваемого игрока, предлагающего услуги бизнес-авиации.

Сегодня наш собеседник, Председатель совета директоров ЗАО «Авиа Менеджмент Груп» Антон Генералов, расскажет читателям BizavWeek о планах компании на будущее и поделится итогами работы в прошлом году.

Антон Сергеевич, несмотря на то, что Вы начали работу в Dexter с начала 2013 года, мне кажется, общее впечатление у Вас уже сформировалось. Как, по Вашему мнению, компания отработала в прошлом году?

Стоит отметить, что для нас минувший год получился интересным и нестандартным. Как вы знаете, в апреле 2013 года мы вступили в программу регуляр-

ных субсидированных перевозок в ПФО, и в июле к нашей программе был добавлен и ЮФО. Таким образом, наш продукт в какой-то мере уникальный, мы работаем в трех нишах: это регулярное сообщение (в ПФО компания базирует три самолета), чартерные перевозки, которые мы в этом году планируем существенно увеличить за счет высвобождения нескольких воздушных судов, и медицинская эвакуация, где мы работаем по государственному контракту с воронежским центром медицины катастроф.

Раньше на чартерных направлениях мы задействовали восемь самолетов, но после вступления в программу регулярных полетов часть самолетов мы вынуждены были перебросить именно в этот сегмент. Но в конце года нами были приобретены дополнительные воздушные суда, доведя тем самым парк до десяти машин швейцарского авиапроизводителя Pilatus Aircraft. Таким образом, мы снова восстановили статус-кво и сможем сфокусироваться на оптимальных для нас сегментах без ущерба для других направлений бизнеса. Кроме этого, последние приобретения сделали нас крупнейшим эксплуатантом самолетов Pilatus PC-12 в России, мы входим в тройку крупнейших операторов PC-12 в Европе.

А можно ли подробнее рассказать о производственных результатах?

Да, конечно, у нас вся статистика прозрачна. Более 13 000 пассажиров (3145 рейсов) мы перевезли по программе регулярных рейсов, начиная с апреля 2013 года. Конечно в глобальном масштабе эта цифра смешная, но для нас это был первый опыт,



продолжение

и мы считаем, что в принципе эту цифру можно считать нашим личным достижением. В среднем мы выполняли восемь-девять вылетов в день. Конечно же, по чартерным направлениям мы имеем более скромные цифры – в прошлом году мы сделали 435 вылетов. Основная география – Нижний Новгород, Воронеж, Тамбов, Белгород, Санкт-Петербург. Основная причина уменьшения доли чартерных рейсов, как я и говорил выше, связана с «переброской» части парка на регулярные рейсы, но сейчас, после перераспределения парка, я очень надеюсь, что у нашего чартерного отдела существенно прибавится работы, так как минимум три самолета будут базироваться в Москве, где и формируется основной чартерный трафик.

Нас радует статистика санитарных рейсов в 2013 году – мы выполнили 73 вылета, доставив в медицинские учреждения 79 пациентов. Наш самолет базируется в Воронеже. Борт полностью готов к вылету через 1,5 часа после получения заявки на выполнение рейса, а экипажи компании постоянно находятся в аэропорту базирования. В нашем самолете стоит специализированный медицинский модуль с встроенным кислородным баллоном, различным реанимационным оборудованием. В мировой практике санитарной авиации главным критерием остается возможность быстро довести пациента до медицинского учреждения, при этом летно-технические характеристики самолета здесь являются главным фактором, особенно в условиях отсутствия приемлемой аэродромной инфраструктуры. Pilatus PC-12 – оптимальный вариант для выполнения этих миссий, позволяющий осуществлять взлет-посадку с неподготовленных ВПП, с одной стороны, и имеющий высокую крейсерскую скорость – с другой. Кроме этого, наличие большой грузовой двери существенно облегчает транспортировку больного.



А как реализуется совместный проект с компанией VistaJet?

Процесс идет по плану, мы уже на финальной стадии. В настоящее время мы уже подготовили пилотов, и осталось лишь решить незначительные организационные вопросы, а вообще я считаю, что этот проект будет уникальным. Изначально речь шла о вводе в эксплуатацию двух самолетов Bombardier Challenger 605, но вначале мы все же попробуем «откатать» наши чартерные проекты на одной машине, и затем будет принято решение о добавлении второго самолета.

Антон Сергеевич, а как компания планирует модернизировать свой воздушный парк?

Мы постоянно «мониторим» и анализируем ситуацию на рынке, детально изучая предложения мировых авиапроизводителей. Однако говорить о пере-

ходе с «винтов» на реактивную технику (например, Cessna Citation CJ или Embraer Phenom 100) в случае с нашей компанией все же преждевременно, и я объясню почему. Pilatus PC-12 оптимален для России и сочетает в себе превосходные характеристики в купе с хорошей пассажировместимостью. Но главная проблема все же остается – самолет турбовинтовой и в борьбе за скорость, конечно же, проигрывает своим реактивным «одноклассникам». Но, анализируя собственную экономику, мы четко понимаем, что на сегодняшний момент покупка реактивной техники для нас не очень целесообразна. Основная цель на сегодня – стабилизация финансового положения компании, и поверьте, что после реализации намеченного мы обязательно вернемся к этой теме. Но хочу еще раз повторить, что уникальность нашей компании в том, что мы реально совмещаем три

продолжение

сегмента, и это значит, что будущее воздушное судно должно четко соответствовать этим критериям. При этом чартерные полеты, которые у нас выходят на приоритетные направления, и которые мы все же планируем сделать неким «charter low cost», при относительно небольшой стоимости или летного часа, или фиксированной ставки требуют достаточно хорошей экономики и от воздушного судна.

Также мы хотим дальше развивать и медицинские чартеры, которые, как нам видится, в будущем будут весьма востребованы. Таким образом, по обозначенным нами критериям пока самым оптимальным и доступным самолетом остается Pilatus PC-12, который, кстати, и в мире показывает свою эффективность и многопрофильность при весьма неплохой

экономике. В этом году мы не планируем приобретать дополнительно самолеты и попробуем на десяти бортах достичь оптимального варианта их эксплуатации. Три в «регулярке», два в санитарной авиации с базированием в Воронеже и Москве, остальные будут доступны для выполнения чартеров.

Антон Сергеевич, а изменилось ли само отношение к бизнес-авиации у нас в стране? Каким Вы видите портрет вашего клиента?

Изменения за последние годы налицо. Люди становятся более разборчивыми и, самое главное, они понимают, что хотят. Ранее мы не раз сталкивались с тем, что наши клиенты недопонимали все плюсы

пользования чартерным рейсом, и только после того, как хотя бы один раз воспользовались услугой, смогли по достоинству оценить возможность осуществления полетов, экономя при этом не только время, но и собственные средства. Львиная доля наших клиентов – это «корпораты», которые как никто другой могут оценить эффективность быстрого и комфортного перелета, пусть даже на турбовинтовом самолете. И это не может не радовать. Хотя признаюсь, что конкуренция в двух столицах весьма ощутимая. Предложения от брокеров и операторов малых джетов с каждым годом становятся все более привлекательными для клиентов, но у нас есть регионы. Да, там тоже есть конкуренция, но предложения на региональных рынках не столь сильно влияют на нас, так парк воздушных судов, предлагаемых нашими коллегами, в основном сводится к самолетам еще советского производства с соответствующими «ценниками» и возможностями.

Каким будем Dexter в 2014 году?

В 2014 году, я повторяюсь, мы вновь сделаем основной акцент именно на чартерные рейсы. Пока наш бренд еще не забыли, мы приложим все силы к его реанимации и постараемся даже вывести его на новый уровень. Мы возвратимся на рынок сильным игроком с хорошими ценовыми позициями, при этом не будем забывать и о других нишах. Мы надеемся, что наш партнер - VICTOR, с которым мы заключили в прошлом году договор, также позволит нам увеличить количество рейсов. И это сотрудничество обоюдовыгодное. Смотрите сами - теперь международные члены клуба VICTOR смогут путешествовать по России на наших самолетах, а клиенты Dexter смогут воспользоваться преимуществами работы с продвинутым и простым в использовании сервисом для бронирования путешествий на частных самолетах по всему миру.



Поступательное развитие

13 марта 2014 года в Москве состоялось Очередное общее собрание Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации (ОНАДА). На ежегодных собраниях Ассоциации решаются не только организационные вопросы, связанные с деятельностью союза, но и подводятся итоги года прошедшего и обсуждаются планы на предстоящий период.



Анна Серезкина, исполнительный директор ОНАДА

В течение последних лет ОНАДА показывала стабильное развитие, и 2013 не стал исключением. Главным показателем активности и важности любой ассоциации является количество ее членов. В 2013 году в ОНАДА было подано более двух десятков заявлений о вступлении. Так, Ассоциация становится голосом отрасли.

ОНАДА представляет собой эффективную площадку для продвижения интересов своих членов и для налаживания коммуникаций между компаниями, что остается важной задачей, не смотря на то, что, как и на других рынках, «все всех знают». Важную роль в этой работе играют мероприятия, организатором которых выступает Ассоциация. Все они нацелены на популяризацию деловой авиации, в том числе в регионах, установление контактов с представителями государственных структур, организация взаимодействия между компаниями, предоставление актуальной информации о рынке деловой авиации. Качественные мероприятия ОНАДА привлекают внимание прессы и международных организаций. Безусловно, это поднимает престиж и самой организации, и российской отрасли в целом.

В апреле 2013 года ОНАДА пригласила своих членов и партнеров принять участие в региональном форуме деловой авиации, который был проведен в Казани. Напомним, что аналогичное выездное мероприятие с большим успехом прошло в Уфе на базе «Международного аэропорта Уфа».

В 2013 году гостей форума собрали в ангаре «Тулпар Техник», где была оборудована конференц-зона. Там же были представлены воздушные суда деловой авиации. В рамках конференции были представлены доклады, посвященные вопросам развития деловой авиации в регионе, технико-экономическим аспек-

там эксплуатации воздушных судов деловой авиации. Свою продукцию представили производители воздушных судов.

В мае, уже в Женеве, в рамках выставки деловой авиации EVASE, ОНАДА по приглашению организаторов выставки, Европейской ассоциации деловой авиации, представила свою позицию в рамках сессии «Станет ли Россия двигателем развития европейской деловой авиации». Представители ОНАДА представили российскую отрасль, рассказали о развитии инфраструктуры и тех положительных изменениях в законодательстве, которые способствуют развитию как российского, так и европейского рынков.

В августе прошел II Балтийский форум деловой авиации. Местом проведения была выбрана Юрмала – по праву признанный лучшим курорт Балтийского моря. Несмотря на летний период, на форуме была представлена насыщенная деловая программа, включавшая в себя конференцию и посещение Международного аэропорта Рига.

В сентябре в рамках выставки Jet Expo 2013 ОНАДА традиционно представила коллективный стенд брокеров и операторов деловой авиации.

В ноябре 2013 года при участии ОНАДА был организован масштабный форум «Человеческий фактор в гражданской авиации: управление, техника, право». Несмотря на то, что форум не был ориентирован исключительно на компании бизнес-авиации, именно членами ОНАДА были представлены доклады в разделе «Техника». Форум прошел под эгидой Феде-

продолжение

рального агентства воздушного транспорта и получил широкое освещение в СМИ. По итогам форума готовится к выпуску сборник докладов и материалов форума. Издание будет представлено всем членам ОНАДА.

На 2014 год Ассоциацией представлен новый план, включающий в себя как очередные, так и новые мероприятия. Традиционно ОНАДА пригласит всех в Юрмалу, на III Балтийский форум деловой авиации, к участию в деловой программе в рамках выставки Jet Expo 2014 и на коллективном стенде выставки. Помимо этого, планируется проведение региональных форумов в Геленджике в рамках Гидроавиасалона-2014 и в Ульяновске.

Отдельный акцент делается на проведении серии практических семинаров, посвященных вопросам и проблемам, с которыми компании сталкиваются в повседневной работе. На 23 апреля запланирован семинар «Кейтеринг в бизнес-авиации», где ведущие поставщики питания расскажут о нюансах приготовления, доставки, подачи блюд на борту самолета, новинках и собственных разработках. В течение года ОНАДА пригласит компании на семинары, посвященные вопросам страхования, договорных отношений, организации полетов на ВС деловой авиации в рамках взаимодействия с туристическими агентствами. Члены ОНАДА приглашаются на семинары бесплатно.

2013 год для ОНАДА ознаменовался и созданием нескольких региональных представительств: в дополнение к существующему представительству в Приволжском федеральном округе были созданы представительства в Санкт-Петербурге, Ульяновской области, Странах Балтии и США. Задача представи-

тельств заключается не только в том, чтобы развивать отрасль, но и в том, чтобы оказывать поддержку членам ОНАДА в соответствующем регионе.

В течение всего года Ассоциация активно взаимодействовала со своими членами, в том числе содействуя в досудебном решении спорных ситуаций между компаниями. Это важная функция союза, позволяющая решить не только финансовые споры, но и установить партнерские отношения между компаниями. Помимо этого, после тщательного анализа ситуации ОНАДА получает возможность, при необходимости, проинформировать своих членов об обращении и предостеречь от взаимодействия с ненадежными партнерами.

Важным событием в 2013 году стало вступление ОНАДА в Союз транспортников России (СТР) – организацию, объединяющую ведущие транспортные ассоциации России. Членство в СТР представляет собой возможность продвижения интересов членов ОНАДА на уровне законодательной и исполнительной властей.

ОНАДА поддерживает рабочий сайт ассоциации, где публикуются новости, в том числе и членов ОНАДА, а также осуществляет регулярную рассылку информации по электронной почте.

Как и прежде, ОНАДА открыта для всех, кто заинтересован в развитии отрасли деловой авиации и готов присоединиться к сообществу Ассоциации.



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 бизнес-джетов в Северной Америке и в Европе
- Индекс стоимости летного часа бизнес-джетов в США и Европе
- Стоимость летного часа Learjet 60

Avinode в своем бюллетене выделяет следующие категории бизнес-джетов:

Light Jets

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

Midsized Jets

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

Heavy Jets

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

Ключевые показатели рынка

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

	US	Europe
Business Jet Flights*, last 14 days	68 585	16 340
Business Jet Flights*, YoY change	+1.2% →	-3.1% ↘
Avinode Demand Idx, last 14 days	+29.8% ↗	+6.3% ↗
Avinode Pricing Idx, last 14 days	-0.15% →	+0.22% →

* = Actual flights recorded by FAA/Eurocontrol

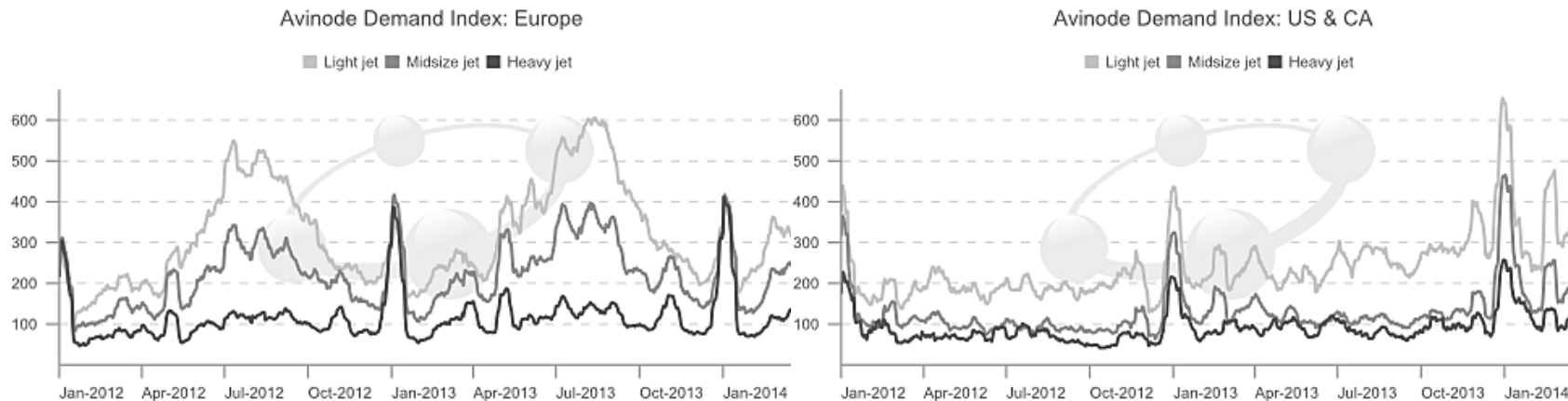
продолжение



Индекс спроса

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

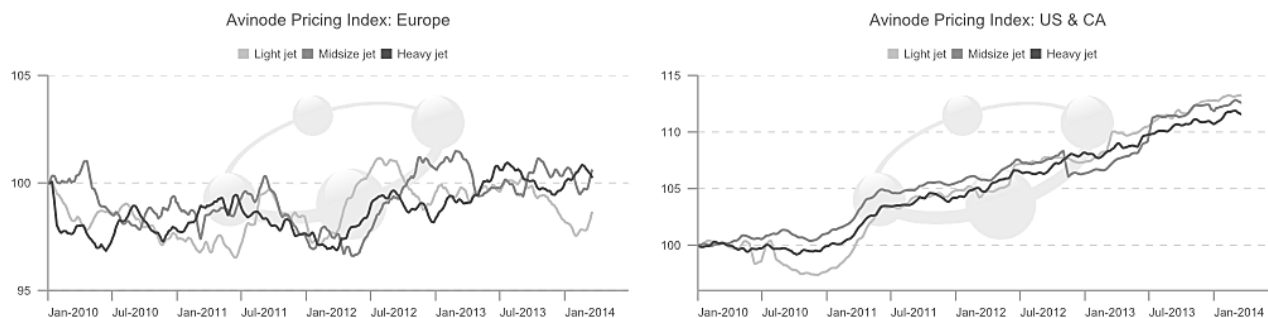
Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО Е, L и U и оценивается в EUR.



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 Е, 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.

