



На минувшей неделе все наше внимание было приковано к выставке Jet Expo. Пока еще рано делать выводы, насколько мероприятие оказалось удачным для экспонентов и посетителей, но смело можно утверждать, что организаторы постарались сделать качественное шоу.

Представители производителей (являющиеся ядром любой отраслевой выставки), с которыми нам удалось пообщаться, едины в том, что отечественный рынок во всех сегментах стратегический, и на нем существует реальная конкуренция. Некоторые компании, жертвуя статической площадкой, уже в первый день мероприятия устраивали демополеты с клиентами и охотно признавались в «любви» к российским заказчикам. Сложилось впечатление, что мировые лидеры отрасли хотят дистанцироваться от негативного политического фона и заняться привычной работой на благодатном рынке.

Кому-то может показаться, что нынешняя Jet Expo «сжалась». Но это обманчивое впечатление. Общаясь кулуарно, можно было понять, что игроки рынка жаждут нового витка взаимоотношений с российскими партнерами. Кстати, это ярко прослеживалось на Форуме Деловой Авиации, который стартовал за день до выставки.

Итоги выставки мы подведем через неделю. Тогда, возможно, будут и конкретные цифры. Как, например, то, что на момент выпуска этого номера у нас появилась информация о первых российских заказчиках новейшего бизнес-джета Falcon 5X. Но подробно расскажем об этом в ближайшее время. Аналогичные «планы» у Bombardier и Nextant.



## Небо цвета «grey»

В профессиональной среде российских операторов деловой авиации и связанных с ними брокеров есть тема, которую с чужаками они обсуждают крайне неохотно. Речь идет о «сером» каботаже

стр. 27

## Бизнес-авиация: роскошь или необходимость?

Несмотря на то, что многие все еще считают бизнес-джет предметом роскоши, услуги деловой авиации пользуются все большим спросом среди корпораций и предпринимателей

стр. 31

## Airbus посчитал российских миллиардеров

По данным Ledbury Research, российские миллиардеры летают на средиземноморские курорты и их перелет в среднем составляет 3-4 часа

стр. 32

## Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации.

Активность бизнес-авиации в годовом исчислении:

в США: +0,8%;

в Европе: +1,9%

стр. 33

ЭТИМ ВСЕ СКАЗАНО



## Challenger 350 сертифицирован в Европе

2 сентября компания Bombardier сообщила о получении сертификата типа от Европейского агентства авиационной безопасности (EASA) на свой новый бизнес-джет Challenger 350. Этот самолет уже имеет одобрение от FAA и канадских авиационных властей.

Challenger 350 был впервые представлен широкой публике в мае 2013 года на Женевской выставке EBACE. Новый бизнес-джет получил новые, более мощные двигатели Honeywell HTF7350, каждый из которых имеет тягу 7323 фунта. Внешне новый самолет можно отличить по пассажирским иллюминаторам, которые стали больше, и новым, «скошенным» законцовкам крыльев. Расчетная дальность полета Challenger 350 с восемью пассажирами на скорости 0,8 Маха составляет 3200 морских миль (5926 км). Максимальная скорость полета – 0,82 Маха.

Пассажирский салон Challenger 350, который и так

самый широкий в своем классе и имеет плоский пол, получит полностью новый интерьер. Наряду с более естественным освещением, благодаря большим окнам, пассажиры смогут воспользоваться системой развлечений последнего поколения от Lufthansa Technik, разместиться в новых, более удобных креслах.

Пилотам Challenger 350 будет «помогать» авионика Rockwell Collins Pro Line 21 Advanced. В ее функции, помимо прочего, включены системы синтетического видения, двойная инерциальная система отсчета, погодный радар и будет применен принцип полностью безбумажной кабины. Новая авионика позволит экипажу быть более осведомленными и снизит нагрузку на пилотов.

Первый серийный Challenger 350 передан стартовому заказчику, NetJets, 27 июня 2014 года.



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

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

## Действия Росавиации и ЦДПУ ГА «Аэротранс» незаконны

28 августа 2014 года Арбитражный суд Московского округа отказал в удовлетворении кассационных жалоб Федерального агентства воздушного транспорта (Росавиация) и ОАО «ЦДПУ ГА «Аэротранс».

Напомним, Федеральная антимонопольная служба (ФАС России) признала Росавиацию нарушившей ст.15 Федерального закона «О защите конкуренции». Нарушение выразилось в предоставлении «ЦДПУ ГА «Аэротранс» доступа к информации в приоритетном порядке, а также в наделении коммерческой организации частью функций Росавиации.

По результатам рассмотрения дела, антимонопольная служба установила, что «ЦДПУ ГА «Аэротранс» и Росавиация заключили соглашение о сотрудничестве. Также между ними был заключен договор возмездного оказания услуг.

По результатам рассмотрения дела Комиссия ФАС России установила, что функции Росавиации, связанные с выдачей разрешений на выполнение полетов, которые должны осуществляться безвозмездно,

были переданы коммерческой организации – ОАО «ЦДПУ ГА «Аэротранс». Таким образом, общество осуществляло обработку и оформление необходимых документов на платной основе по договорам с пользователями воздушного пространства.

Также Комиссия ФАС России установила, что ОАО «ЦДПУ ГА «Аэротранс» имеет сертификат соответствия на оказание услуг по организационному обеспечению полетов и является хозяйствующим субъектом, который оказывает услуги на соответствующем товарном рынке. Участниками этого рынка являются более 60 хозяйствующих субъектов, также имеющих соответствующие сертификаты. При этом ОАО «ЦДПУ ГА «Аэротранс» заключило договоры с иными участниками рынка на оказание услуг по обеспечению полетов воздушных судов, а также услуги по получению разрешений на выполнение нерегулярных (разовых) полетов.

Таким образом, ОАО «ЦДПУ ГА «Аэротранс» имело в приоритетном порядке доступ к информации, которая предполагает наличие коммерческой информации об авиапредприятиях и запланированных ими полетах.

Также антимонопольная служба признала Росавиацию и ОАО «ЦДПУ ГА «Аэротранс» нарушившими ст. 16 Федерального закона «О защите конкуренции» в части соглашения, которое могло привести к недопущению, ограничению и устранению конкуренции.

Росавиация и ОАО «ЦДПУ ГА «Аэротранс» не согласились с решением ФАС России и обратились в суд. Арбитражный суд г. Москвы в удовлетворении заявленных требований отказал, а апелляционная и кассационная инстанции поддержали решение первой инстанции, тем самым признав решение и предписание ФАС России законными.



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

## «Меридиан» проверил «EMIRATES - CAE Flight Training»

Работники ЗАО «Авиакомпания «Меридиан», в составе комиссии Росавиации, приняли участие в одобрении авиационного учебного центра «EMIRATES - CAE Flight Training» (Dubai).

В ходе проведения процедуры одобрения членами Комиссии, в соответствии с требованиями ФАП «Сертификация авиационных учебных центров», были рассмотрены вопросы организации курсов подготовки, содержание программ подготовки и средств, используемых для переподготовки и аварийно-спасательной подготовки членов летных экипажей на воздушных судах HS-125 и Gulfstream G450, эксплуатируемых авиакомпанией.

«Работниками эксплуатанта проведена проверка оснащённости учебной базы Центра, подготовленности инструкторского состава, наличия необходимой документации, и эффективность системы контроля качества учебного процесса. По результатам работы Комиссии, Росавиация приняла решение об одо-

брении авиационного учебного центра «EMIRATES - CAE Flight Training» (Dubai) для переподготовки и тренажерной подготовки членов летных экипажей российских эксплуатантов. Признание еще одного зарубежного авиационного центра подготовки бортпроводников и пилотов расширяет возможности российских авиаперевозчиков для качественной подготовки авиационного персонала», - говорится в официальном релизе компании.

Напомним, что авиакомпания «Меридиан» в конце августа получила на правах управления второй бизнес-джет Gulfstream G450. 25 июля 2013 года авиакомпанией был получен сертификат соответствия требованиям Part M Subpart G, то есть она стала организацией по управлению поддержанием летной годности (CAMO, Continuous Airworthiness Maintenance Organisation) по нормам Европейского агентства по безопасности авиаперевозок (EASA). Помимо G450 компания также эксплуатирует бизнес-джеты Hawker 750 и отечественные Ту-134.



## 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"

## Embraer Executive Jets – новый сервисный центр Rolls-Royce

Компания Rolls-Royce назначила компанию Embraer Executive Jets официальным сервисным центром по обслуживанию двигателей AE3007 в Бразилии. Соглашение, подписанное между компаниями, позволит Embraer выполнять гарантийные и послегарантийные работы на двигателях в рамках программы Corporate Care.

Программа Rolls-Royce Corporate Care разработана под формат «все включено» и рассчитана на эксплуатантов частных и корпоративных самолетов и операторов долевого владения. Этот пакет услуг оплачивается отчислениями за каждый летный час и содержит несколько ключевых моментов, таких как предварительное планирование инспекций в соответствии с расписанием полетов клиента, сокращение затрат на внеплановый ремонт и возможность точного планирования расходов, связанных с техобслуживанием двигателей на десятилетний период. По заявлению представителей компании, до 70–80

% поставляемых на рынок новых бизнес джетов, оснащенных двигателями Rolls-Royce, участвуют в данной программе.

AE3007 установлен на наиболее популярных бизнес-джетах Legacy 600/650 и бизнес-версиях Embraer ERJ145.

«Бразильский» парк Embraer Executive Jets насчитывает более 160 самолетов семейства Phenom и Legacy.

«Программа Corporate Care является одним из наиболее успешных предложений Rolls-Royce по послепродажному обслуживанию гражданской авиации. На протяжении последних четырех лет она обеспечивала рекордное количество контрактов ежегодно. Программа продолжает пользоваться большим спросом - по ней обслуживается более 55% двигателей BR710, 50% Tay 611-8C и 80% двигателей AE 3007. Обсуживаясь по программе Corporate Care, покупатели получают ряд преимуществ – улучшенную стоимость активов, фиксированные расходы на техническое обслуживание, уменьшенные расходы на приобретение и минимизированные административные расходы. Стандартное обслуживание покрывает следующие расходы: траты на запланированные и незапланированные посещения ремонтного цеха; расходы на все детали (установленные на двигатели агрегаты через детали, заменяемые при линейном обслуживании) необходимые для линейного обслуживания; смена и переустановка двигателя, а также лизинговые расходы. Все используемые Бюллетени по сервисному обслуживанию, обязательные или рекомендуемые, как в ремонтном цехе, так и во время линейного обслуживания включены в стоимость программы, в соответствии с программой управления двигателями Rolls-Royce», - комментируют в Embraer.



ЛУЧШИЕ КАДРЫ У НАС!  
*Avia* Успех

ПОДБОР ЛЕТНЫХ  
ЭКИПАЖЕЙ И  
АВИАЦИОННЫХ  
СПЕЦИАЛИСТОВ

+7(495) 507-30-98  
[www.avia-uspeh.ru](http://www.avia-uspeh.ru)

## В Авиа Групп определились с приоритетами

Нездоровая атмосфера, царящая в последние месяцы над ГК «Авиа Групп», в основном благодаря СМИ, порождает множество слухов, тогда как бизнес группы и будущие проекты заслуживают отдельного внимания и выглядят весьма перспективно. Мы решили исправить это недоразумение и обратились к заместителю генерального директора «Авиа Групп» по коммерции Игорю Чунихину и поинтересовались, как компания планирует свое развитие и на чем сфокусируется в ближайшей перспективе, но сразу предупредили, что политические мотивы нас совершенно не интересуют.



**Игорь Митрофанович, позвольте начать с главного, какие основные задачи в области коммерции стоят перед группой компаний «Авиа Групп»?**

В краткосрочной перспективе перед нами стоит несколько взаимосвязанных задач:

- Укрепить свои позиции в Москве и Санкт-Петербурге, оставаясь в Шереметьево безусловным FBO № 1;
- Предложить рынку конкурентный продукт по организационному обеспечению полетов «FLIGHT SUPPORT» по всей территории России;
- Стать на российском рынке лучшими в отрасли по качеству обслуживания, предлагая своим клиентам полную продуктовую линейку.
- Активно влиять на развитие отечественного рынка услуг деловой авиации в интересах клиентов.

На этом пути нас ожидает интересная и напряженная работа.

**Какие сегменты бизнеса станут приоритетными в ближайшей перспективе, и какие новые направления планируется развивать, например, в течение двух-трех лет?**

Помимо развития «FLIGHT SUPPORT» по России, приоритетными будут расширение наших возможностей по ангарному хранению воздушных судов в Шереметьево и активное продвижение услуги вертолетного сообщения из/вокруг Шереметьево и Пулково. На территории нашего центра деловой авиации в Пулково будет построена вертолетная площадка по примеру Шереметьево. Новыми продуктами в самое ближайшее время станут организация покупки и управления самолетов и вертолетов. Мы создаем

единую клиентскую службу, и уже с завтрашнего дня любое письменное или устное обращение будет круглосуточно приниматься по единому для всей группы компаний телефону 8 800 234 1001 и электронной почте client@avia-group.ru

**На каких принципах будут построены взаимоотношения с МАШ?**

МАШ (Международный аэропорт Шереметьево) – наш акционер, и наши взаимоотношения строились и будут строиться на известных рынку принципах – стратегическое партнерство и взаимовыгодное сотрудничество. Несмотря на растущую нагрузку со стороны регулярных перевозчиков и, прежде всего, базового «Аэрофлота», VIP авиация не сокращает своей активности в аэропорту.

**С помощью каких маркетинговых механизмов компания планирует упрочить свое положение, как на московском, так и на российском рынке в целом?**

Мы намерены построить в группе компаний современную систему CRM (customer relations management) и перейти на персональное обслуживание наших клиентов.

**Игорь Митрофанович, а есть ли особенности финансовой политики в отношении потенциальных клиентов?**

Наши финансовые особенности хорошо известны

продолжение 

рынку: мы работаем строго в соответствии с российскими законами, мы зачастую практикуем обслуживание своих клиентов в кредит, а не по предоплате, и мы прозрачны в выставлении счетов.

Последние события, особенно санкции, заставили нас расширить наши финансовые инструменты в интересах клиентов за счет наших иностранных партнеров, но в рамках российского законодательства.



Мы также намерены сделать наши цены более гибкими и удобными для наших клиентов.

***Планируется (или уже ведется) поиск стратегического партнера в сегменте ТОиР? Насколько это направление важно для компании?***

ТОиР - системообразующий сегмент полноценного FBO. Наша группа компаний давно занимается его развитием, но исключительно с учетом реальных потребностей рынка Шереметьево и Пулково. В настоящее время в Шереметьево открыта линейная станция технического обслуживания нашего давнего финского партнера «AIRFIX AVIATION» по стандартам EASA PART 145 для самолетов семейства Dassault Falcon, Gulfstream и Bombardier. Наша инфраструктура в Шереметьево и перспективы развития подталкивают нас к дальнейшему развитию этого сегмента.

***Ощущается ли «конкурентное давление» со стороны других московских аэропортов, и какие конкурентные преимущества «Авиа Групп» Вы бы выделили?***

Мы ощущаем традиционную конкуренцию со стороны Внуково-3 и предвидим, что наряду с Домодедово, на столичном рынке деловой авиации появится новый игрок на территории аэродрома в Жуковском. Однако признанно удобная и современная инфраструктура «Авиа Групп» в Шереметьево, подкрепленная высоким качеством обслуживания и предстоящим введением в строй скоростной магистрали Москва-Санкт-Петербург, будут решающими факторами для клиентов.

## В столице могут появиться аэро-отели

28 августа президент вертолетной компании «Аэросоюз» Александр Климчук выступил на девелоперском бранче ИД «Коммерсантъ», посвященном теме: «Недвижимость России и Азии: стратегические перспективы сотрудничества. Инвестиции в транспорт».

Ни один мегаполис мира, по статистике, не развивается без вертолетного сообщения. Москва не исключение. На сегодняшний день, к сожалению, развитие вертолетного сообщения, вертолетной инфраструктуры (посадочные площадки, вертолетные центры) в России происходит пока за счет частных инвестиций и за счет частных компаний.



У «Аэросоюза» три вертолетных центра на МКАДе, один из которых – ВЦ «Аэросоюз-Ясенево» - был недавно открыт на территории Новой Москвы. Проект вертолетного центра предусматривает не только ангары для хранения и технического обслуживания вертолетов, посадочную площадку, но и клиентскую зону с кафе или рестораном. Вообще, по мнению экспертов компании «Аэросоюз», вертолетная инфраструктура, помимо услуг аэротакси, помощи в базировании и обслуживании вертолетов государственных служб, таких как МЧС, МВД, способна значительно повлиять и на развитие туризма в столице – вертолетные экскурсии над городом будут пользоваться огромным спросом, - и на развитие внутреннего туризма.

Кроме того, в рамках вертолетных центров могут быть построены Аэро-Отели – небольшие гостиницы с оригинальным архитектурным и интерьерным решением, рассчитанные не только на проживание пилотов, но и просто на туристов - стоимость номеров здесь не будет превышать 80 долларов.

«Вертолетная инфраструктура необходима, и, к счастью, Правительство Москвы эту идею поддерживает», - сказал Александр Климчук. «Сейчас в проработке находятся несколько десятков мест под вертолетные площадки и вертолетные центры. Небо внутри МКАДа пока закрыто, но я думаю, что в ближайшее время оно откроется... Чем будет больше полетов, чем больше будет этой вертолетной инфраструктуры, чем чаще будут люди летать, тем доступнее это будет. В решении, опять же, пробочной проблемы, я думаю, что если в ближайшее время сотню-другую чиновников пересадить на вертолеты, это и им будет приятно, а Кутузовский проспект будет аплодировать Правительству Москвы стоя».

**FORTAERO**  
Baltic Business / Universe in motion  
Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX  
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ  
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XTi // \$5.5M

REPRÉSENTANT OFFICIEL DE NEXTANT AEROSPACE DANS LA CEI ET DES PAYS BALTES  
ИЗЪЯВЛЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ



## Новый генеральный директор Airbus Helicopters Vostok

Совет директоров Airbus Helicopters утвердил 34-летнего Эмерика Ломма в должности генерального директора дочерней компании Airbus Helicopters



Vostok. Как и планировалось ранее, он сменит на посту Лоранс Ригolini, которая продолжит свою работу в холдинге.

Эмерик Ломм начал карьеру в Airbus Helicopters именно в России, когда в 2005 году присоединился к (тогда еще) Eurocopter Vostok в качестве коммерческого директора. Позднее, получив разносторонний опыт работы в головном офисе, он вернулся в Россию уже на должность генерального директора Airbus Helicopters Vostok.

Эмерик впервые получил работу в России еще в 2001-м году. Прожив тогда в стране несколько лет, он выучил русский язык, увлекся местной культурой и узнал из первых рук, какие именно потребности существуют у покупателей вертолетов в этом регионе.

«Я очень люблю Россию и с радостью вернулся сюда», – говорит Эмерик. «Это очень перспективный вертолетный рынок, а продукция Airbus Helicopters идеально подходит для заказчиков из России, которым нужны надежные и экономически эффективные решения. Я уверен, что мы усилим свои лидирующие позиции как среди коммерческих эксплуатантов, так и среди частных владельцев. Нашими приоритетами я вижу укрепление связей с частными и коммерческими заказчиками, развитие продаж в нефтегазовой и ведомственной отраслях, а также расширение партнерской сети, которая поможет нам предложить новые варианты техобслуживания и послепродажной поддержки в этом регионе».

Эмерик Ломм официально вступил в должность 1 августа 2014 года.

**THINK BUSINESS\***

Имел лучше, вы опережаете конкурентов. Насладитесь комфортом, скоростью, безопасностью и надежностью вертолетов Airbus Helicopters. Инвестируйте в EC135

Airbus Helicopters Vostok  
119180 Россия, г. Москва  
Якименская наб., д.4, стр.1  
Тел.: +7 495 663 15 56  
Факс: +7 495 663 15 59  
www.airbushelicopters.ru

\*думайте о бизнесе

 **AIRBUS**  
HELICOPTERS

## Чистый бизнес “СкайКлин”

Традиционно в преддверии крупных профильных мероприятий мы стараемся охватить как можно больше крупных авиапроизводителей, ведущих операторов бизнес-авиации и FBO. При этом, часто забываем о сервисных компаниях, работающих в сегменте бизнес-перевозок, которые, к сожалению, оказываются в тени. А ведь есть уникальные ниши, которые весьма востребованы на рынке. Сегодня мы поговорим об особенностях авиационного клининга, применительно к бизнес-авиации. Согласитесь, ведь чистый джет – залог успеха оператора и прекрасного настроения пассажиров. Да и рынок подобных услуг в России уже давно сформировался, и «белоснежный» бизнес-джет все чаще становится обязательным атрибутом любого крупного российского аэропорта. И не важно, в каких целях эксплуатируется самолет, будь то небольшой перелет к друзьям в соседний город или деловой визит в другую часть света, владельцы джетов считают, что их «помощник» всегда должен быть чистым. Как говорит старая пословица: «Встречают по одежке».



Евгений Васильев (слева) и Сергей Восканян

Об особенностях уборки воздушных судов бизнес-класса рассказывают Генеральный директор московской компании SkyClean Сергей Восканян и заместитель генерального директора Евгений Васильев.

**В понимании простого обывателя уборка самолета - это тряпки, швабра и отчасти что-то еще из хозяйственных принадлежностей. Развейте, пожалуйста, этот миф.**

На сегодняшний день современный рынок уборочного инвентаря и оборудования очень велик, но к сожалению, этот рынок рассчитан на сферу уборки зданий и сооружений. Что же касается авиации, то здесь все сложнее, так как если пойти стандартным путем, то мы как раз и упираемся в тряпки и швабры. Наша компания пошла по альтернативному пути – нами было взято все самое лучшее и современное из сферы уборки помещений и применено для клининга воздушных судов на сколько это возможно, удобно и не противоречит требованиям безопасности. Это был и остается трудоемкий путь поиска, экспериментов и ввода того или иного инвентаря в процесс уборки. Как результат, удалось снизить трудозатраты и прийти к высоким показателям качества.

**SkyClean можно смело отнести к пионерам в своей области. На каких принципах построен бизнес компании?**

Для нас в первую очередь важна репутация надежного партнера. Индивидуальный подход к каждому клиенту, контроль качества на всех этапах работ является приоритетной задачей для оказания качественных услуг.

продолжение ►

DOMODEDOVO  
BUSINESS AVIATION  
CENTER · MOSCOW



Время перемен к лучшему



- Новая управляющая компания
- Открытие современного комфортного терминала в 2016 году
- Единственный неслотированный аэропорт в Москве: прилеты вылеты без ограничений
- Альтернативные поставщики наземных услуг
- «Высокая кухня» — широкий выбор кейтринговых компаний
- Оперативность в обслуживании: 24/7/365

Контакты: Московский аэропорт Домодедово, стр 13.  
Тел./факс: +7 (495) 967-82-12  
E-mail: info@bac-dmd.ru

**А каковы отличия обслуживания бизнес-джета и, например, линейного борта? И как происходит процесс уборки воздушного судна?**

Компоновка и время. На линейной авиации требования к качеству ниже, но это не означает, что процесс уборки проходит легче, так как интервал времени, отведенный на уборку среднемагистрального самолета, составляет 15-20 минут, а в пиковый период 7-10 минут. Уборка бизнес-джета по времени не ограничивается каким-то конкретным нормативом, но мы стараемся укладываться в норматив, отведенный инженерам на постприлетное обслуживание воздушного судна. Конечно, процесс уборки бизнес-джета осложняется совершенно иной конфигурацией салона и дорогостоящими материалами, используемыми в отделке интерьера салона.

Процесс уборки строго регламентирован внутренними документами компании. Вновь прибывший сотрудник проходит обучение, стажировку и, приступая к работе, строго следует внутренней технологии процесса. Если же говорить о пакетных услугах, то они в себя включают: санитарную обработку белья и посуды, химчистку текстиля и одежды, уборку воздушного судна, глубокую очистку, включая химическую очистку интерьера, внешнюю мойку. А с мая текущего года нами выполняются услуги по санитарной обработке, так что можно сказать, что у нас принцип «одного окна» в сфере авиационного клининга.

**Можно ли сейчас говорить о какой-либо конкуренции на рынке клининг-компаний, работающих в авиационном сегменте в целом, и в бизнес-авиации - в частности?**

Можно сказать, все только начинается.

**Планируете ли Вы выход на рынок линейной авиации?**

С 2013 года нашими пакетными услугами пользуются «ЭйрБриджКарго» и «Атран». В июне этого года наша компания официально вышла в сегмент линейной авиации с авиакомпанией «Добролет», была отработана чартерная программа с «РусАэро», в аэропорту «Шереметьево». Следствием качества оказываемых услуг стало обращение в нашу компанию ОАО МАШ с просьбой о предоставлении клининговых услуг на «Airbus A350», выполняющем мировое рекламное турне. Подводя итог, можно сказать о неплохих перспективах на будущее.

**Существуют ли стандарты качества, разработанные вашими специалистами, и какие, по Вашему мнению, главные конкурентные преимущества SkyClean?**

Утвержденные на сегодняшний день документы, регламентирующие работу клининга на воздушных судах, носят обобщенный характер. Именно это подтолкнуло нас к созданию внутренних нормативных документов. Наш опыт, требования заказчика, особенности компоновки материалов, используемых в интерьерах бизнес-джетов, позволили создать такие документы, как технологическая карта процесса, технология уборки, технология глубокой очистки, технология сухой наружной мойки. Данные документы постоянно корректируются и дополняются, так как мы не стоим на месте и постоянно совершенствуемся. Это одно из главных наших преимуществ.

**В будущих планах развития бизнеса стоит ли выход на новые рынки?**

Мы работаем над этим.

## 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.



## Dassault «атакует» Россию

Россия остается очень динамичным рынком для компании-производителя самолетов марки Falcon в 2014 году. Приоритетность этого стратегически важного региона для компании нашла отражение в широком присутствии Dassault на международном салоне деловой авиации Jet Expo 2014. Стенд компании Dassault площадью 325 кв. метров стал самым большим на выставке. Один из основных экспонатов – полноразмерный макет новейшего самолета Falcon 5X, самого большого двухдвигательного бизнес-джета, разработанного компанией Dassault.

В первой половине 2014 года компания Dassault получила от российских клиентов столько же заказов, сколько за весь 2013 год, и ожидает успешных показателей продаж по итогам 2014 года. Наиболее высокий спрос был отмечен на модели Falcon 5X и Falcon 8X – новый самолет со сверхбольшой дальностью полета. На объем продаж и поставок также повлияла популярность самолета Falcon 7X – сегодня российскими операторами эксплуатируется более 20 бизнес-джетов этой модели.

«Эксплуатационная гибкость, надежность и экономичность всех шести моделей семейства Falcon позволили компании Dassault занять 40% российского рынка в сегменте large cabin», – сказал председатель Совета директоров и Генеральный директор Dassault Aviation Эрик Траппье (Eric Trappier). – «Falcon 5X и представленный в мае новый самолет со сверхбольшой дальностью полета Falcon 8X позволят компании еще больше укрепить свое лидерство в ближайшие годы».

Falcon 7X может производить посадку при 95% от своего максимального взлетного веса, что позволяет ему, например, выполнить короткий перелет из Москвы в Нижний Новгород, а затем без дозаправки отправиться к более отдаленному пункту назначения



в Азии. Как и другие модели деловых самолетов производства Dassault, Falcon 7X способен приземляться в таких «сложных» аэропортах как Ля-Моль (Сент-Тропе, Франция), Гштаад (Швейцария) и Лондон Сити, которые остаются недоступными для других больших бизнес-джетов. Falcon 7X также имеет разрешение на полеты в аэропорты с высокими требованиями по уровню шума на местности, такие, как аэропорт города Канны (Франция).

Falcon 8X, созданный на базе инновационных решений модели 7X, поступит в коммерческую эксплуатацию во второй половине 2016 года. Этот самолет сможет преодолевать еще большие расстояния, чем Falcon 7X, позволяя совершать беспосадочные полеты, например, из Москвы в Лос-Анджелес. Также новую модель будет отличать еще более просторный

салон с большим числом возможных конфигураций, чем у любого другого бизнес-джета.

Модель Falcon 5X, поставки которой начнутся во второй половине 2017 года, обладает самым большим поперечным сечением фюзеляжа в сегменте деловой авиации.

«Наряду с дальнемагистральными Falcon 900LX и Falcon 2000S, а также 2000LXS, сертифицированным в начале 2013 года, Dassault предлагает широкий выбор бизнес-джетов высочайшего класса, оснащенных самыми передовыми технологиями в отрасли и обладающих беспрецедентной экономичностью», – отмечает Вице-президент Dassault Aviation по продажам самолетов Жиль Готье (Gilles Gautier).

## В 2014 году ACJ планирует поставить 10 самолетов

*Airbus Corporate Jets – традиционный участник выставки Jet Expo на протяжении многих лет, постоянно демонстрирующий российским клиентам последние разработки в авиастроении и роскошные эксклюзивные салоны своих бизнес-джетов. Исключением не стал и Jet Expo-2014. В преддверии 9-й московской выставки директор по маркетингу Airbus Corporate Jets Дэвид Велупиллаи любезно согласился ответить на вопросы BizavNews.*

***Похоже, что рынок бизнес-авиации, особенно в стане авиапроизводителей, понемногу приходит в себя и начинает закономерное восстановление после кризиса 2008-09 гг. Уже слышны оптимистические нотки из стана аналитиков, да и прогнозы производителей указывают на позитивные тренды. Будет ли прогнозируемый рост, и насколько эти настроения соответствуют прогнозам в Airbus Corporate Jets (ACJ)?***

Ценность бизнес-джетов заключается в том, что это очень мощный инструмент для ведения бизнеса в особенную эпоху нестабильности. То, что происходило на рынке деловых самолетов в последнее время, можно охарактеризовать «выжидающим отношением» со стороны заказчиков, многие из которых предпочитали отложить покупку до «лучших времен», пока не стабилизируется экономическая ситуация на рынке. В то же время они также могли отложить покупку нового автомобиля для замены уже существующего. Конечно же, для тех, кто хочет купить новый самолет, сейчас есть привлекательные варианты, кроме того, сократился срок ожидания в очереди.

***2013 год сложился весьма неоднозначно для ACJ. Итоговые поставки оказались менее радужными, нежели прогноз, опубликован-***



***ный в начале прошлого года. Как Вы оцениваете производственные показатели 2013 года? И можно ли говорить о некотором снижении интереса к сегменту, в котором работает ACJ?***

Airbus продолжает развивать свои сервисы и вводить новые услуги в сегменте производства и продаж деловых самолетов несмотря на некоторое замедление продаж, которое ощущают все без исключения авиационные производители. Так, например, для всех эксплуатантов наших самолетов мы представили услугу C4you, так называемый ваш персональный консультант. Мы стали первым авиационным производителем, кто предложил мини-сьюты на борту. Мы также предлагаем возможность установки новых законцовок крыла Sharklets, а наш центр по установке салона ACJС передал в этом году свой 25 самолет заказчику.

***Давайте поговорим о больших лайнерах. Ваши коллеги из Boeing пользуются любой предоставленной возможностью, чтобы еще раз утвердиться на рынке, как лидер среди производителей широкофюзеляжных самолетов для VVIP клиентов. Хотя, честно скажу, к сожалению за последние годы мы вправе говорить лишь о штучных лайнерах. Важен ли для ACJ сегмент «больших машин», и какие предложения для клиентов есть сейчас (модели)?***

Если вы посмотрите на портфель заказов двух производителей, то увидите, что Airbus занимает лидирующую позицию по продажам широкофюзеляжных самолетов. Эта позиция еще больше усилится с вводом в эксплуатацию нашей последней разработки, A350 XWB, который будет передан первому заказчику уже в этом году. Наш конкурент получил много заказов на широкофюзеляжные ВС за последние годы, что является скорее результатом задержек поставок, чем признания рынка. В ближнесрочной перспективе ACJ330 и ACJA340 продолжают сохранять сильные позиции в сегменте продаж техники большой вместимости, ну и, конечно же, со временем ACJ350 займет достойное место на рынке.

***Насколько популярен концепт GALA, и планирует ли компания продолжать выкуп Airbus 330/340 для кастомизации, или же все это отдано на откуп провайдерам услуг по комплектации интерьеров?***

Многие из наших заказчиков, которые останавливают свой выбор на широкофюзеляжных самолетах в

продолжение ►

VIP варианте, хотят, чтобы в самолете были установлены в том числе и традиционные кресла, это как раз то, что предлагает концепт Gala. Данная опция пользуется спросом за счет своей функциональности, быстроты установки и более простого подхода к оформлению салона. Наша дочерняя компания ACJC в основном занимается установкой салонов на самолетах ACJ319 и ACJ320, так что скорей всего установкой интерьеров Gala будут заниматься другие центры по комплектации интерьеров.

### ***Насколько, по Вашему мнению, самолеты ACJ интересны на вторичном рынке?***

Мы продали более 170 деловых самолетов, большинство из которых летают в парке изначальных заказчиков. Рынок вторичной техники сравнительно небольшой на данный момент, тем не менее, учитывая современные технологии, которые мы применяем при создании наших самолетов, а также высокие показатели эксплуатационной надежности, техника даже со вторичного рынка будет пользоваться стабильным спросом и являться хорошим средством для инвестиций.

### ***Планирует ли ACJ авторизовать в ближайшей перспективе новые центры комплектаций?***

В настоящий момент мы работаем с восемью центрами по комплектации интерьеров для наших самолетов и всячески советуем нашим заказчикам работать именно с ними, так как мы можем гарантировать высокое качество предоставляемых услуг. На наш взгляд, мы предлагаем очень хороший выбор центров, причем на разных континентах, что дает заказчикам большую свободу в плане выбора. Мы

продолжим работать с сетью поставщиков, чтобы наилучшим образом отвечать потребностям клиентов. Не исключаю, что через какое-то время эта сеть может получить свое дальнейшее развитие.

### ***Уже через несколько лет в мире в серию пойдет семейство NEO, и, как обещали в компании, для клиентов будет доступен и ACJ NEO. «Классические» ACJ, особенно ACJ319 – действительно флагман линейки. Повторит ли NEO успех предшественника?***

Самолеты NEO оказались чрезвычайно популярны, доля их продаж на рынке сохраняется на уровне 60% уже несколько лет подряд, что говорит об исключительной привлекательности этого продукта для авиакомпаний. Учитывая такой высокий интерес к пассажирской версии, мы уверены, что интерес к ACJneo может также быть высоким. Тестовый самолет должен совершить свой первый полет в сентябре.

### ***Когда откроется книга заказов, и какие варианты будут доступны заказчикам?***

По нашему опыту, большинство заказчиков деловых самолетов хотят получить свой бизнес-джет в этом году ли в следующем, они не делают такого долгосрочного планирования, как авиакомпании. Так что мы пока планируем сфокусировать внимание на продажах текущих моделей, в особенности самолетов, оснащенных законцовками Sharklet. Мы примем решение о начале продаж ACJneo, когда придет время.

### ***Оценка рынка бизнес-авиации в России. Изменилась ли доля ACJ на рынке, конечно же, в своем классе?***

Количество самолетов, эксплуатирующихся российскими клиентами, выросло за последние годы. Мы продали свой первый бизнес-джет в Россию в 2007 году. Этот рынок остается для нас очень важным, мы видим здесь большой потенциал. В этом году мы в очередной раз принимаем участие в выставке деловой авиации Jet Expo, представляя впервые ACJ319 компании MJet. Уверены, что гостям и посетителям понравится дизайнерский салон этого лайнера. Выставка Jet Expo является главным событием в мире деловой авиации в регионе. Ежегодно эта выставка привлекает крупных производителей и операторов в этом сегменте. Это хорошая возможность показать свою продукцию и поделиться самыми последними новостями. Мы хотим показать наш замечательный самолет, и пусть посетители сами оценят тот непревзойденный комфорт и удобство, которые представляет салон нашего самолета. Мы видим, что за последние годы интерес публики к подобного рода мероприятиям значительно возрос. Выставка стала важной площадкой для встреч и деловых переговоров.

### ***Г-н Велупиллаи, Ваш прогноз на 2014.***

Наша цель – продать по крайней мере 10 самолетов в этом году. Кроме того, мы продолжим внедрять самые последние технологические новинки на наши самолеты, что позволит им продолжить сохранять статус самых современных и экономичных. Так, например, мы стали недавно предлагать возможность установить новые законцовки крыла Sharklets, которые дают около 4% экономии топлива, на самолеты, находящиеся в эксплуатации. Думаем, что эта опция будет пользоваться популярностью.

## Challenger 350 оптимален для России

Канадский авиапроизводитель Bombardier из года в год плавно увеличивает долю своей продукции на отечественном рынке, как в сегменте пассажирских самолетов, так и бизнес-джетов, при этом постоянно расширяя линейку предоставляемых услуг. В этом году компания традиционно принимает участие в московской выставке Jet Expo-2014.



Сегодня наш собеседник – региональный Вице-Президент по продажам Bombardier Business Aircraft в России, СНГ, Восточной и Центральной Европе Валерия Колючая, которая поделится своим мнением о российском рынке и расскажет об участии компании в Jet Expo-2014.

**Валерия, похоже, что рынок бизнес-авиации, особенно в стане авиапроизводителей, понемногу приходит в себя и начинает закономерное восстановление после кризиса 2008-09 гг. Аналитики, эксперты и консалтинговые компании выпускают весьма оптимистические прогнозы развития отрасли на среднесрочную перспективу и аргументировано доказывают, что поставки новых самолетов будут прибавлять из года в год на 7-9%. Насколько эти настроения соответствуют прогнозам Bombardier?**

Как отмечалось в подготовленном и опубликованном Bombardier в июле этого года прогнозе развития рынка бизнес-авиации, отрасль продолжает восстанавливаться после серьезного спада. Многие индикаторы состояния рынка продолжают улучшаться, в том числе снижается количество выставленных на продажу самолетов на вторичном рынке, и растет число заказов. Мы ожидаем небольшой рост поставок в отрасли в 2014 году по сравнению с цифрами 2013-го.

Bombardier Business Aircraft прогнозирует объем собственных поставок в 2014 году на уровне 200 самолетов, в сравнении с 180 воздушными судами, поставленными в 2013.

Мы рассматриваем Россию как ключевой рынок для роста в будущем. Наибольший интерес покупателей отмечается в сегментах средних и больших бизнес-

джетов. Мы уверены, что модельный ряд Bombardier, в особенности самолеты семейства Challenger и Global, наиболее полно отвечает запросам российского рынка. Помимо того, что мы предлагаем превосходные самолеты, мы усилили нашу сервисную сеть в регионе, что обеспечивает высокий уровень поддержки наших клиентов.

**В прошлом году компания одинаково хорошо поставляла бизнес-джеты в различные регионы. Какие, по Вашему мнению, рынки станут ключевыми для Bombardier в ближайшие два-три года?**

Мы прогнозируем, что Северная Америка и Европа останутся нашими ведущими рынками. Мы ожидаем, что такая ситуация сохранится в рамках 2-3-летнего периода. В более длительной перспективе на этих рынках ожидается существенный спрос, вызванный необходимостью обновления парка воздушных судов. Тем не менее, общий рост рынка будет обеспечиваться потребностями стран с развивающейся экономикой, такими как Китай, Россия и Индия.

**Валерия, расскажите, пожалуйста, о предстоящей реорганизации компании, о которой стало известно в конце прошлого месяца.**

Bombardier объявила о реструктуризации всей компании и разделении ее на четыре бизнес-направления. Как отметил Президент и Генеральный директор Bombardier Inc Пьер Бодуан в ходе недавнего объявления результатов квартала, в результате реструктуризации будет создана более эффективная и гибкая организация, что позволит более оперативно прини-

продолжение ►

мать решения. Безусловно, это позволит нам лучше соответствовать требованиям наших клиентов.

***Начало года для компании стало по-настоящему ярким. Получение сертификата FAA на Challenger 350 и начало его поставок, сделало этот бизнес-джет одним из главных «медийных ньюсмейкеров». Действительно ли самолет получился таким хорошим, и каковы его перспективы на международных рынках, и особенно на российском?***

Bombardier является производителем, располагающим наиболее полной линейкой продукции, охватывающей все классы воздушных судов бизнес-авиации. Все семейства наших самолетов пользуются популярностью. На российском рынке наивысший спрос по-прежнему наблюдается на бизнес-джеты семейства Global, хотя семейство Challenger также удерживает прочные позиции, и спрос на эти самолеты растет. Вашим читателям наверняка будет интересен тот факт, что в прошлом году в целом по миру мы поставили 89 самолетов семейства Challenger – это лучший наш результат за последние 5 лет – и немалая часть из них была поставлена в Россию и страны СНГ.

Особенной популярностью среди заказчиков из России будет пользоваться Challenger 350 за его дальность полета, летно-технические характеристики, передовые технологии и экономичность в эксплуатации. Все это превращает самолет в совершенный бизнес-инструмент для компаний и частных владельцев, чьи деловые интересы лежат в пределах Европы и России, ведь он способен обеспечить комфортабельный перелет для 8 пассажиров из Москвы почти в любой регион России и все крупнейшие города



Европы. Challenger 350 создан на платформе лидирующего в своем классе Challenger 300 и отличается новой формой вертикальных законцовок крыла, увеличенными иллюминаторами, большей дальностью полета и новым передовым дизайном салона. С момента ввода в эксплуатацию в июне этого года, заказчики по всему миру встречают самолет с восторгом и дают ему самые высокие оценки. Мы с нетерпением ждали возможности представить этот замечательный самолет в России на статической стоянке Jet Expo-2014.

***Сейчас компания работает над реализацией нескольких проектов, которые находятся на различных стадиях. Как продвигается программа Global 7000/ 8000, и преодолены ли последние проблемы с Learjet 85?***

Новые Global 7000 и Global 8000 являются квинтэссенцией передовой мысли Bombardier. Оба бизнес-джета будут способны совершить беспосадочный перелет в большее число мест на земном шаре, чем когда бы то ни было раньше, обеспечивая беспрецедентный уровень летно-технических характеристик, универсальности и комфорта.

Сегодня достигнут большой прогресс в развитии программ Global 7000 и Global 8000. Сейчас они приближаются к этапу детализированного проектирования, утверждается дизайн и готовятся производственные чертежи. Устанавливается технологическая оснастка и оборудование на нашей линии окончательной сборки в Торонто. Поставщики систем и комплектующих, а также различные подразделения Bombardier Aerospace задействованы в производстве частей и основных элементов конструкции для первого опытного образца. Макет Global 7000 был впервые представлен на выставке EBACE в Женеве в мае этого года. Мы получили феноменальные отзывы. Макет продемонстрировал внимание к деталям, профессиональное мастерство и инновации Bombardier, не доступные другим. В самолете найдут воплощение не только эффективные летно-технические характеристики, но также и самый последний опыт в создании салона воздушного судна, промышленном дизайне и современных технологиях.

Что касается Learjet 85, то первый опытный образец успешно совершил свой первый полет 9 апреля 2014 года. Сейчас опытное воздушное судно проходит программу летных испытаний и продолжает демонстрировать хорошие показатели, а мы продолжим изучать и анализировать результаты летных испытаний – по итогам мы представим новый график ввода самолета в эксплуатацию. Самолет Learjet 85 является совершенно новой разработкой, в его создании задействованы самые передовые и инновационные технологии – это первое воздушное судно бизнес-авиации, фюзеляж и крылья которого выполнены в основном из композитных материалов. Ключевой

продолжение ►

фактор успешности программы создания нового воздушного судна – это высокая степень ее проработки до момента ввода в эксплуатацию. Учитывая новые технологии и процессы, применяемые в программе Learjet 85, неудивительно, что работа по доведению самолета до полной готовности может занять больше времени, чем ожидалось.

***В прошлом году на Jet Expo компания продемонстрировала свои флагманы, и представители компании выразили уверенность, что российский рынок достаточно емкий для продукции Bombardier. Изменилось ли это мнение о России спустя год? Какую долю в общем объеме поставок занимает Россия сейчас?***

Мы продолжаем рассматривать Россию как один из ключевых рынков роста для всей нашей линейки воздушных судов бизнес-авиации. Основываясь на нашем прогнозе рынка, мы ожидаем, что поставки в целом по региону СНГ в период 2014–2023 гг составят 520 единиц и еще 910 единиц в 2024–2033 годах. Ведущие бизнесмены в этом регионе широко пользуются бизнес-авиацией, так как огромные расстояния и сложный рельеф местности затрудняют использование наземного транспорта, а сеть регулярного авиационного сообщения, особенно в регионах, не может удовлетворить все требования бизнеса. Мы оцениваем совокупный среднегодовой темп роста в 6%.

Работа с российскими клиентами также очень важна для нас, ведь мы используем опыт и знания, которыми делимся с нами клиенты, для совершенствования нашей продукции, принимаем во внимание их мнение и оценки при работе над созданием таких новых продуктов, как самолеты Global 7000/8000.

***Что в этом году компания предложит российским клиентам на московской выставке Jet Expo?***

В регионе растет спрос и на самолеты mid-size. Поскольку Bombardier стремится оперативно реагировать на запросы своих клиентов, мы решили представить новый Challenger 350 и лидирующий в своем классе Challenger 605 на выставке Jet Expo. Наши заказчики в регионе проявляют к ним серьезный интерес, и мы с удовольствием предоставим возможность поближе познакомиться с этим семейством. Бизнес-джет Challenger 350, который исключительно положительно зарекомендовал себя с момента выхода на рынок в июне этого года, дебютирует в России на выставке Jet Expo 2014. Посетители при взгляде на внешний вид этого самолета легко смогут заметить новую форму законцовок крыла и увеличенные иллюминаторы, пропускающие больше естественного света в салон. Ступив на борт, они оценят обновленный интерьер, воплощающий совершенство эстетики и эргономики, а также новую систему управления салоном, обеспечивающую пассажирам повышенные комфорт и удобство управления.

Бизнес-джет Challenger 605, который отличается самым высоким показателем ширины салона в классе, создан на основе легендарной серии самолетов Challenger 600, самых продаваемых в большом классе за все время его существования. Этот самолет и сегодня остается в лидерах класса благодаря уникальным летно-техническим характеристикам, проверенной временем надежностью и непревзойденному комфорту салона.

Мы будем рады увидеть наших существующих и потенциальных заказчиков на выставке. Кроме того,

в рамках технического сопровождения клиентов, мы организовали семинар, посвященный сервисной поддержке и специфическим вопросам эксплуатации самолетов в суровых зимних условиях.

***Планирует ли компания в будущем инвестировать в российский рынок, например, в услуги ТОиР?***

Сейчас мы находимся в процессе ввода в работу подразделения, отвечающего за воздушные суда бизнес-авиации в рамках нашего Регионального центра технической поддержки. Такие региональные центры служат связующим звеном с нашей сетью высококвалифицированных инженерных бригад и круглосуточных центров поддержки клиентов. Центры также работают в тесном контакте с сетью технической поддержки Bombardier, а также с центрами дистрибуции запасных частей и региональными складами запчастей. Штат сотрудников региональных центров комплектуется из представителей службы технической поддержки, специалистов по работе с заказчиками в области техподдержки, пилотов и менеджеров региональных центров.

В дополнение к этому, Bombardier располагает мощной сетью сервисных центров, авторизованных центров сервисного обслуживания (включая расположенные в Москве и Казани), центров дистрибуции запчастей и центров подготовки и обучения, которые обслуживают в том числе российских заказчиков. В России также есть специальная бригада технического обслуживания, которая в круглосуточном режиме реагирует на запросы клиентов. Ключевым приоритетом для нас остается обеспечение наших заказчиков сервисной поддержкой самого высокого уровня.

## Nextant рассчитывает на российский рынок

Американский авиапроизводитель Nextant Aerospace во второй раз подряд заходит на российский рынок. В рамках стартовой 4 сентября московской выставки Jet Expo 2014, на статической стоянке будет демонстрироваться пока единственный реактивный самолет производителя - Nextant 400XTi. Бизнес-джет представлен партнером Nextant Aerospace компанией FortAero, единственным эксплуатантом самолета на постсоветском пространстве и по совместительству - эксклюзивным дилером американского производителя Nextant Aerospace на территории России и стран СНГ.

По мнению президента компании Nextant Aerospace Шона МакГью, в России весьма скептически относятся к терминам «модернизированный» или «усовершенствованный». Да и к самолетам легкого класса отношение тоже не всегда позитивное. В России широко представлены все производители со своими флагманами, и по количеству «серьезных» новых ма-

шин мы не уступаем другим крупным странам. «И, по всей видимости, этот тренд будет продолжаться и в будущем. Тем не менее, во всем мире понемногу меняются форматы бизнес-перевозок, и Россия здесь не исключение. Все чаще на рынках России и СНГ становятся востребованы именно небольшие, маневренные и неприхотливые в обслуживании бизнес-джеты, при этом сочетающие в себе такие факторы, как дальность, топливная эффективность и стоимость. Ведь для удачного бизнесмена главный инструмент – это мобильность, и не всегда большой самолет сможет оптимально удовлетворить эти потребности. Легкие бизнес-джеты в российских реалиях могут в течение одного дня выполнить рейсы в несколько аэропортов, вне зависимости от их инфраструктуры», - прокомментировал BizavNews г-н МакГью.

Г-н МакГью не просто оптимист. С Россией у него связано много позитивных воспоминаний. Ведь на

протяжении большого количества времени он был президентом Hawker Beechcraft в Европе, на Ближнем Востоке, в Африке и Азиатско-Тихоокеанском регионе и неоднократно посещал Россию, поэтому о реальном положении дел в нашей стране знает не понаслышке. Г-н МакГью твердо уверен, что доля до 15% в России для Nextant Aerospace вполне по силам. По предварительным оценкам, на ближайшие несколько лет емкость отечественного рынка для 400XTi составит 70 машин, но компания почти уверена, что эти прогнозы будут скорректированы в сторону увеличения.

В FortAero тоже уверены в успехе самолета в России. Директор по развитию FortAero Андрей Опрышко рассказал BizavNews, что за последние полгода эксплуатации Nextant 400XTi на charterном рынке России доказал свою эффективность в эксплуатационных расходах, дальности полета, а главное комфорта в салоне. «Средний налет составляет порядка 80 часов в месяц. По причине загруженности воздушного судна и спроса на Nextant, мы крайне заинтересованы в увеличении парка данного типа самолета. Мы разместили заказ на третий самолет, который ожидаем увидеть в 1 квартале 2015г. Как показала практика, технические характеристики самолета на взлете и посадке, а также скорость самолета (более 850 км/ч) на эшелонах от 41 до 45 тыс. футов позволяет чувствовать пассажирам безопасность, комфорт и уют. По факту самолет летает на расстояние не более 3 500 км. Ранее было заявлено 3 700 км. Самыми большими перелетами были маршруты до Южной Кореи, Мальдив, Японии. Nextant - прекрасное соотношение цены-качества-характеристик, предлагаемого на рынке в настоящее время», - комментирует г-н Опрышко.

Также в FortAero не исключают, что и второй самолет Nextant Aerospace – G90XT – вскоре войдет в «круг интересов» компании.



## Быть не консервативным просто опасно

Современный авиаброкер, работающий на рынке бизнес-авиации – это некий локомотив, формирующий и, самое главное, влияющий на основные тренды отрасли. Сегодня наш гость – управляющий партнер DIAMOND AERO GROUP Дмитрий Толстенёв – расскажет об истории крупнейшего отечественно авиаброкера и тонкостях работы на рынке в условиях жесткой конкуренции со стороны «коллег» и новомодных площадок по online продажам рейсов деловой авиации и поделится своим прогнозом развития рынка.



**Дмитрий, для начала расскажите нашим читателям подробнее о DIAMOND AERO GROUP, и какой из сегментов бизнеса является приоритетным для компании?**

Наша компания на рынке бизнес-авиации с 2005 года, в следующем году мы празднуем юбилей - 10 лет. Мы – одна из старейших брокерских компаний московского региона. Впрочем, наши заказчики не только из Москвы – у нас много клиентов по всей России, а также есть из СНГ. Среди наших постоянных заказчиков достаточно известные компании - «Сбербанк», XX Век Фокс, «Мечел», «ВСК».

Diamond Aero Group – это классический авиационный брокер. Мы давно работаем и знаем всех участников рынка, знаем все тонкости работы на нем. Спектр услуг нашей компании достаточно широк: от аренды самолетов до менеджмента воздушных судов. В компании, что важно, работают специалисты с профильным авиационным образованием и опытом работы в гражданской авиации в прошлом. Это дает нам, по праву, называть себя экспертами на рынке деловой авиации.

**Современные тренды, которые мы с интересом наблюдаем на отечественном рынке, указывают на существенное снижение количества авиаброкеров и массовый приход на рынок площадок по онлайн продажам рейсов деловой авиации. Согласны ли Вы с этим, и какие конкурентные преимущества, по Вашему мнению, выделяют DIAMOND AERO GROUP на рынке?**

Я не согласен с такой постановкой вопроса. С каждым годом количество обычных офф-лайн брокерских компаний не уменьшается, а растет – чуть ли не каж-



дый месяц на рынок выходит новый игрок. Действительно, онлайн площадки развиваются, и все больше процессов удается автоматизировать с помощью интернета. Мы тоже работаем в этом направлении. Но надо понимать, что бизнес-рейс – это дорогая, а главное сложная услуга.

Каждый рейс – это огромное множество различных данных, которые необходимо учитывать. Поэтому участие человека – менеджера, ответственного за рейс, – просто необходимо на всех этапах, начиная от выбора самолета и точного расчета цены, и заканчивая контролем над выполнением всех этапов рейса. Это как товар hand made.

Выходит, что полностью перевести в онлайн эту услугу просто невозможно. Тем не менее, количество проектов продажи рейсов онлайн растет. Но вместе с тем, я не вижу, чтобы какая-нибудь одна интернет-площадка вырвалась вперед и заняла существенную долю рынка.

**Насколько нестабильный политический и экономический фон внес коррективы в рабо-**

продолжение ►

**ту компании? Уменьшилось ли количество рейсов за последние четыре месяца?**

На нас, к счастью, последние политические и экономические события никак не отразились. Динамика и количество рейсов полностью коррелируются с показателями прошлого года.

**Планирует ли в будущем компания выходить в новые сегменты, например, aircraft management?**

Мы можем в любой момент предоставить услугу aircraft management своим клиентам, если у них возникнет такая потребность. Мы уже выполняли такие работы для одной государственной нефтяной компании. Но заказчиков на это направление мы активно не ищем, поскольку сосредоточены на развитии экспертизы именно в сфере предоставления брокерских услуг.

**С помощью каких маркетинговых механизмов DIAMOND AERO GROUP планирует развивать бизнес в будущем?**

Мы используем весь набор современных методов продвижения услуг нашей компании: это интернет-маркетинг, PR-деятельность, развитие сайта компании и онлайн услуг и прочее. Использовать некие экзотические маркетинговые ходы наоборот не планируем. Мы считаем, что у нашей целевой аудитории достаточно серьезные, а иногда и консервативные взгляды. А потому хотим полностью соответствовать ожиданиям наших заказчиков. Может быть еще и потому, что сами несколько консервативны. Но это уже специфика отрасли, я лично считаю, что в некоторых аспектах авиации быть не консервативным просто опасно – может пагубно сказаться на безопасности полетов!

**Каковы, по Вашему мнению, основные проблемы, сдерживающие активное развитие отечественного рынка бизнес-авиации? Это несовершенное законодательство, недостаточная «пропагандистская» работа, русский менталитет или что-то иное?**

Я не скажу, что у нашего рынка есть особые трудности. Сейчас мы можем заказать и получить в аренду любой самолет и организовать перелет в любую точку мира. Есть определенные сложности с перелетами внутри России. Дело в том, что в нашей стране зарегистрировано не так много современных воздушных судов, как это требуется рынку. И иногда на внутренние перелеты мы вынуждены ставить ЯК-40 или ТУ-134. Почему в стране нет достаточного количества самолетов бизнес-класса? Ответ банальный: высокие ввозные пошлины и отсутствие госпрограммы по созданию российского самолета бизнес-класса. Что вполне понятно: мы пока не можем наладить

выпуск отечественных рейсовых самолетов, до бизнес-лайнеров просто еще не дошли руки. Но со временем, уверен, эти проблемы будут решены.

**Ваш прогноз развития рынка, например, на среднесрочную перспективу?**

На мой взгляд, есть очень четкая зависимость между макроэкономическими показателями по стране, а также частично по Европе и миру с объемом бизнес-перевозок. Зависимость чуть ли не линейная: есть рост экономики – растут объемы перевозок, наступают кризисы или наблюдаются спады в экономике – спад происходит и в перевозках. Большая зависимость и от политических изменений. Поэтому предсказать что-либо просто не берусь. Но однозначно могу сказать, что если в ближайшем времени нас не постигнут крупные экономические или политические кризисы – рынок будет постепенно расти.



## У нас много интересных бизнес-проектов

Небо над МКАДом и Подмосковьем уже давно превратилось в вотчину для вертолетов различных классов и марок. Сейчас никого не удивит большим количеством винтокрылых машин, которые летают ежедневно и в большом количестве, выполняя совершенно различные задачи. Да и столичный вертолетный рынок уже давно перешел из разряда некой экзотики и зависти со стороны «лишенных возможности летать», в полноценный бизнес-сегмент, со своими правилами игры, серьезными инвестициями и где-то амбициозными планами на будущее. А предпосылок для этого множество.

Крупнейшим игроком на этом рынке, всего лишь за девять месяцев, стал проект ГК «НДВ-Недвижимость» - «Хелипорт Москва». Сегодня это один из самых современных вертолетных комплексов в России с огромным потенциалом роста и желанием

владельцев превратить его в абсолютный эталон. «Хелипорт Москва» в этом году дебютирует на ежегодной московской выставке Jet Expo 2014. Александр Хрусталев, генеральный директор компании «НДВ-Недвижимость», рассказывает BizavNews о реализации проекта и планах на будущее.

**На протяжении всего 2014 года «Хелипорт Москва» является главным ньюсмейкером на вертолетном рынке Москвы и не только. С момента запуска проекта в конце 2013 года невооруженным взглядом видно, что проделана огромная работа, и ранее заявленные планы компании вполне соответствуют реальным делам. Какие объекты будут построены в этом году, и скорректирован ли инвестиционный план на ближайшие два года?**



Как мы и заявляли, «Хелипорт Москва» существует сейчас в лайт-версии, но это гораздо больше, чем все ожидали. Сейчас – это полноценный рабочий мультифункциональный центр с очень солидным парком собственной техники, с новейшими моделями самых популярных вертолетов (20 воздушных бортов), ангарами для хранения, вертолетными площадками, современным учебным и сервисным центром, гостиницей, рестораном, небольшим административным зданием, магазином запчастей и летной одежды. Поток инвестиций в этот проект, конечно, будет увеличиваться. На сегодняшний день мы уже потратили порядка двух миллиардов рублей на развитие центра и готовы вкладывать в это перспективное направление новые средства.

Как вы знаете, сейчас мы также занимаемся развитием нового масштабного проекта – «Хелипорты России», к которому присоединяются все новые и новые компании. Сейчас продолжаются переговоры с представителями различных регионов страны о строительстве качественных хелипортов по всей России. Мы уже начали работы по проектированию центра «Хелипорт Ульяновск».

В этом году мы также начали полную реконструкцию вертолетного центра «Авиамаркет», который теперь называется «Хелипорт Истра». Там появятся новые ангара для хранения вертолетов, новые площадки, новый, оборудованный всем необходимым, сервисный центр и большой ресторан – настоящий клуб путешественников, которого просто не было в России!

Одновременно утверждаем программу развития вертолетного сообщения Московской области. Мы раз-

продолжение ►

работали и предложили свое видение дальнейших перспектив в этой отрасли, и сейчас проект находится в стадии обсуждения. При поддержке представителей власти есть возможность создать действительно эффективную стратегию на следующие несколько лет. Планируем, что согласуем новую программу, и таким образом по всей области начнется строительство хелипортов совершенно нового уровня – современных, многофункциональных, с полным набором необходимых услуг, которые будут действительно востребованы: офисы, гостиницы, учебные центры, бизнес-центры, магазины, которые будут соответствовать тематике вертолетного сообщения.

Конечно, в первоочередных планах – развитие вертолетных центров по всей Московской области. В ближайшее время мы также планируем открыть новый Хелипорт в Реутове и еще, как минимум, два новых центра на МКАД. Параллельно у нас есть много интересных бизнес-проектов, о которых мы пока не заявляем, но поверьте, нам будет, чем вас удивить. Очень много идей, и они постоянно трансформируются, причем на наши планы не влияет никакая экономическая ситуация, мы давно уже привыкли идти против ветра.

**Какие услуги в портфолио компании наиболее востребованы сейчас и в каких сегментах «Хелипорт Москва» попробует себя в будущем?**

Первое – это аэротакси, которым могут воспользоваться все члены нашего клуба. Об этом много говорят, но пока никто ничего подобного так и не сделал. Теперь есть возможность быстро добраться в аэропорт или на дачу, отправиться на рыбалку или совершить деловой перелет. Цены для подобных ус-

луг оптимальные, а плюсы очевидны. Это реальная экономия времени. Это качество и комфорт.

Второй момент – мы уделяем особое внимание безопасности полетов, а именно организации собственных safety-курсов, которых нет ни у кого. Это наши оригинальные разработки, сертифицированные Росавиацией. Мы проводим целую серию курсов повышения квалификации пилотов, есть программы обучения полетов в условиях плохой видимости, ночью. Мы единственные, кто такие вещи делает.

Впервые мы понизили ставки по страхованию воздушных судов, за счет того, что удалось договориться с партнерами (добиться эксклюзивных условий). Думаю, что через некоторое время 70-80 процентов всех судов России будут страховаться через нашу структуру.

Мы запустили лизинговые предложения для приобретения вертолетов, настоящие удобные программы, которые на сегодняшний день реально работают. На наш взгляд, это очень востребованная история.

Мы впервые запустили услугу – «тюнинг» вертолетов. По вашему желанию, его можно полностью изменить, как внутри, так и снаружи, разумеется, с соблюдением всех необходимых технических характеристик и требований безопасности. Возможна перетяжка салона и кресел вертолета, аэрография, установка мультимедийных систем. Мы можем предложить любой дизайн по вашему желанию, плюс мы выпустили свою ограниченную серию - limited edition.

Что касается более массовых услуг, то сейчас становится более распространенным аэротуризм, причем

мы уделяем этим программам особое внимание. Практически каждые две недели наши пилоты куда-то летают, разрабатывают все новые и новые маршруты, как по России, так и в Европе. Есть большие длительные перелеты, есть маршруты выходного дня. Мы предлагаем совершенно уникальные необычные путешествия, стараемся найти какие-то особенные места.

Ну и, конечно, безусловной популярностью пользуется услуга для настоящих романтиков. Около 100 молодых людей смогли сделать предложения своим возлюбленным именно на наших вертолетах.

**Как компания готовится к первому в своей истории «зимнему сезону», когда услуга паркинга наиболее востребована? Какой суммарной ангарной площадью для всесезонного хранения вертолетов «Хелипорт Москва» обладает в настоящее время?**

Наши хелипорты («Хелипорт Истра», «Хелипорт Москва») сейчас обладают суммарно достаточным количеством мест для хранения вертолетов. Это порядка 150 единиц. Уже с 1 сентября, когда начнутся атмосферные осадки, отрицательные температуры, многие пользуются этой услугой. Мы готовы к этому сезону, который обычно длится с сентября по март.

Кстати, это отличное время для проведения диагностики, тем более сейчас мы готовим целый ряд новых предложений по необходимым опциям. Хочу отметить, что у нас есть специальные условия для

членов других вертолетных клубов, которые собираются перейти на обслуживание в «Хелипорт Москва».

**Расскажите, пожалуйста о модернизации вертолетного парка. Сколько и какие машины эксплуатируются сейчас? Планы по приобретению воздушных судов до конца года? Увидим ли мы в парке компании, помимо Robinson и Airbus Helicopters, вертолеты других производителей?**

Сейчас у нас есть два современных вертолета Airbus Helicopters EC130 T2, один Airbus Helicopters AS350 B3, три Robinson R66 и несколько R44 Raven американского производителя Robinson Helicopter. В планах приобретение вертолетов AgustaWestland: AW 119 и AW139, и конечно же Bell-407GX и Bell-429. Это отличные модели, которые в следующем году, думаю, поступят к нам в резерв.

**«Хелипорт Москва» стал первым эксплуатантом вертолета Airbus Helicopters EC130 T2. Ваши впечатления от машины и планы по дальнейшему приобретению этих вертолетов? Присматривается ли компания и к другим моделям европейского производителя, например, EC145 T2?**

Это действительно лучшая машина для бизнес-авиации. И главным показателем является спрос клиентов. Те, кто летали на Airbus Helicopters EC130 T2, уже не захотят его менять ни на что другое. Мы рассматриваем возможность покупки следующей модели Airbus Helicopters – EC145, правда пока только присматриваемся, но все-таки думаем, что следующим приобретением станет Bell.

**Задумываются ли в компании о дилерстве, например, крупных зарубежных производи-**

**телей, которые еще не так активны на отечественном рынке?**

Мы уже являемся дилером Robinson, кроме того осуществляем реализацию вертолетов Airbus Helicopters, Bell, Agusta. Более подробно пока не будем комментировать. Задумываемся, но пока не хотим афишировать свои планы. Вполне возможно, в будущем это будут Bell Helicopter, AgustaWestland и Sikorsky Aircraft.

**«Хелипорт Москва» - многопрофильная компания. Планируется ли начало работы в так называемых «неавиационных сегментах»?**

Мы конечно планируем развивать и магазины, и свою линию дизайнерской летной одежды, и, конечно, туризм, путешествия, о которых мы уже говорили.

В каждом бизнесе есть порядка 3-4 точек роста, у нас их 20, и мы готовы двигаться в самых нестандартных направлениях, находить перспективы там, где вы даже себе представить не можете. Мы знаем, что найдем еще много нового интересного. Впереди много новых свершений, новых направлений, о которых мы обязательно отдельно расскажем. Для российского рынка это будет большой неожиданностью!

**В будущем компания планирует привлечение стратегического авиационного партнера?**

В этом нет никакой необходимости. Мы не планируем привлекать никаких стратегических партнеров, потому что обладаем всеми необходимыми ресурсами. На сегодняшний день лучшие пилоты, лучшие специалисты работают в сети «Хелипорт». Новейшие вертолеты – у нас, лучший сервис - у нас.



## «Вооружен» и очень надежен

*О продуктовой линейке Airbus Helicopters нами было написано очень много, и именно по этой причине мы решили дистанцироваться от релизов, проспектов и прочих рекламных фишек. Сегодня наша цель – EC135 T2, и мы не будем вдаваться в технические особенности, раздавать направо и налево эпитеты, то есть, утомлять Вас, уважаемые читатели. Мы просто поговорим о EC135 с точки зрения пилотов и постараемся объективно оценить все плюсы вертолета и рассказать о них простым, человеческим языком. И в этом нам согласились помочь Владимир Шеховцов и Максим Перепелкин, которые за полтора года полетов на этой машине сумели узнать о ней практически все, и даже где-то сродниться с ней. Итак, рассказ пилотов об этой машине.*

В России очень мало вертолетов EC135, не в пример популярным Robinson R44 или R66. Конечно, EC135 достаточно дорогой, но при этом весьма удачный и универсальный. Полтора года эксплуатации нашей 135-ки оставляют массу позитивных эмоций. По ощущениям – этот вертолет изначально задуман конструкторами, как сочетание прекрасной маневренности с отличным комфортом, как для пассажиров, так и для пилотов. Конечно же, как и в любом вертолете здесь есть некоторые особенности, но которые, в принципе, заметны лишь летчикам и техникам. Ведь изначально создать винтокрылую машину, которая одинаково хорошо летала бы и в горах, и в условиях мегаполиса, достаточно сложно. Наш борт мы получили в достаточно дорогой комплектации, где стоит

все необходимое оборудование, позволяющее безопасно летать днем и ночью, и в очень плохих условиях, в том числе в условиях высокогорья.

Изначально, когда наши владельцы выбирали вертолет, выбор пал на стандартную комплектацию, которую предлагает Airbus Helicopters, лишь с небольшими «частными» пожеланиями. При этом, главным условием была «жесткая эксплуатация», в прямом и переносном смысле. Иными словами, наш EC135 должен был иметь возможность в течение дня побывать и в «классическом» аэропорту, сделать рейс в горные районы, и «попасть» в сложные метеоусловия (смеется). А если серьезно, главным критерием при выборе машины была возможность посадки на неподготовленные площадки на высотах до 3000 метров, хорошая экономика и комфорт. Ведь основные рейсы – корпоративные.

Сразу же скажу, что некоторые опции, которые установлены на нашем EC135 в тех же горах, не нужны, однако при других условиях эксплуатации – просто необходимы. Хотя избыточный вес, а здесь я имею в виду именно дополнительное оборудование, все же является балластом. И, как правило, он влияет на коммерческую загрузку, прежде всего на количество топлива, которое мы можем взять с собой. Именно этот фактор весьма значим для нас, так как иногда сложно спрогнозировать полет до минуты, и необходимость резерва топлива – наиважнейшее условие. Но за полтора года эксплуатации мы отлично приспособились к «поведению» нашего EC135 и практически не ошибаемся со штурманскими расчетами. За это время мы не просто узнали все возможности нашего вертолета, но и по-настоящему сроднились с ним. И



продолжение ►

после продолжительных перелетов часто даже не хочется покидать кабину, потому что она настолько удобна, что даже после двух-трех часов, проведенных в воздухе, нет ощущения усталости.

Позволю себе немного рассказать об оборудовании нашего EC135. Во время перелета вся авионика, установленная на EC135, позволяет пилоту контролировать основные параметры полета, при этом информативность БРЭО оптимальна. Конечно же, мы не можем позволить себе роскоши внимательно следить за приборами в условиях того же града или обледенения, но и машина прекрасно справляется с капризами природы.

Кстати, обледенение – бич вертолета любого класса. Но EC135 не боится таких сюрпризов погоды.

Лично я тестировал нашу машину в таких условиях и должен сказать, что ни с какими серьезными проблемами за все время полетов в таких условиях не столкнулся. Мы неоднократно заходили в области умеренного обледенения, и машина не теряла маневренности и управляемости, а к работе оборудования претензий вообще не было – вертолет вел себя предсказуемо. Хотя противообледенительная система на нашем EC135 не установлена, и эксплуатировать машину в этих условиях в принципе нельзя. Но обледенение сложно спрогнозировать, и в такой ситуации может оказаться каждый, и нужно быть готовым к любой ситуации. А знать, на что твоя машина способна, желает любой летчик.

Я не хотел бы вдаваться в конструктивные особенности EC135 – но здесь инженерам Airbus Helicopters



респект. Даже если ты попал в непростую ситуацию, связанную с резким ухудшением метеоусловий, особенно ночью, вертолет дает тебе достаточно времени, чтобы оценить обстановку и принять правильное решение. Fenestron – чудо! Удобство, тишина, низкий уровень вибраций – лишь минимум впечатлений от его работы. Опять же, не хочу утомлять читателей техническими особенностями. В плане комфорта для пилотов – best of the best – эргономика кабины весьма удобна, а приборы, с помощью которых пилоту необходимо «снимать» параметры полета, очень быстро находятся глазами – летчики меня поймут, о чем идет речь.

Отдельные плюсы. EC135 – двухдвигательный аппарат, и этим все сказано. В горах однодвигательные вертолеты – постоянная головная боль. Отказ двигателя – и настроение резко «меняется», почти так же, как и погода. На нашем вертолете при отказе одного двигателя ситуация **ВООБЩЕ** не меняется. Чуть опустить шаг вниз и продолжай полет, наслаждаясь пейзажами за окном. А если серьезно, то при возникновении данной ситуации машина при грамотных действиях пилота продолжает нормальный полет, давая экипажу время на оценку ситуации и ее исправление. Вертолет спокойно летит туда, куда тебе надо, даже удельный расход топлива ниже (смеется).

Автопилот в EC135 – как в кабине реактивного самолета. Такой же современный и функциональный, пилоту остается только наблюдение за параметрами и оценка текущей обстановки. Ты всегда знаешь, что твой пассажир не опоздает на встречу, самолет, так как самостоятельно в режиме онлайн можешь влиять на ситуацию уже в полете. Да и вообще, вертолет

продолжение ►

в бизнес-цепочке – одно из главных звеньев. Владея ЕС135, можешь прогнозировать все этапы своего ежедневного тайминга, исключением может стать только погода.

Салон для пассажиров, несмотря на то, что мы остановились на «стандартной» VIP комплектации, поражает комфортом, и это не только мое мнение. За время эксплуатации нашими гостями были многие. Наш салон рассчитан на пять пассажиров (без учета пилота), но постоянно у нас стоит четыре комфортабельных пассажирских кресла и в качестве дополнительной опции – два бара, кондиционер и дополнительная система звукоизоляции. Летящий офис, где за один день можно побывать в различных точках, решить множество дел.

Отдельно хотел бы остановиться на экономике вертолета. Я сейчас буду удивлять. Итак. По операционным расходам, только, пожалуйста, не путайте с коммерческой стоимостью, здесь мы говорим лишь о себестоимости полета, нам нужно 200 литров на час полета, что для такой машины весьма скромно. Стоит уточнить, что такой расход достигается в крейсерском полете на высоте. На висении и у земли расход, естественно, выше – от 220 до 250 литров в час. Тем не менее, общая заявленная стоимость летного часа составляет чуть меньше \$400. Два часа полета с аэропортовыми сборами и стоимостью керосина (35000-40000 рублей за тонну) выходит владельцу максимум в 20000 рублей.

Особенностей в повседневной эксплуатации практически нет. Наш вертолет хранится в отопляемом ангаре, где он проходит предполетное обслуживание техническим персоналом. По большому счету, время подготовки к рейсам составляет чуть более



часа, за исключением сложных маршрутов, где необходима дозаправка.

Если мы летаем в пространстве «G», то лишь уведомляем диспетчеров о нашем маршруте. Полеты в аэропорты также весьма просты. Мы подаем план за час, и вперед. Наши основные аэропорты Барнаул и Новосибирск, и проблем у нас никогда нет. Диспетчера уже привыкли к нашему вертолету и дают наиболее оптимальную схему на посадку. По скорости мы не сильно уступаем заходящим самолетам, поэтому чаще занимаем классическую схему на глиссаде, а при посадке быстрее всех «освобождаем» ВПП. Но это в час пик, в остальное время схема захода еще проще. Дискриминации уже давно нет. Да и нахождение в аэропорту мы сокращаем до минимума, так что не мешаем стандартному производственному процессу. Прилет за главным пассажиром за час, еще

15 минут его трансфер от самолета до ЕС135, и через максимум 10 минут мы в воздухе.

Помимо корпоративных перевозок мы активно «помагаем» различным службам, например, проводим мониторинг в период природных катаклизмов. Но с развитием туризма область применения растет. Альпинисты, туристы – все хотят посмотреть и покорить великолепные вершины нашего края. В отличие от других мест, Бийск не может похвастаться большим количеством дорог. И все чаще вертолеты становятся по-настоящему альтернативным источником транспорта.

Пожалуй единственное пожелание к создателям ЕС135 – возможность установки дополнительного топливного бака в базовой комплектации. Нам как воздух нужен дополнительный керосин. 635 километров дальности при нашей географии полетов маловато. Правда при полете на эшелонах 2700 и выше топливная эффективность более высока – 160-170 литров в час – и добавляет дополнительные двадцать минут летного времени. Но все равно при полетах на дальние расстояния дополнительный бак не помешал бы. К тому же топливное обеспечение в России не совсем оптимально, и приходится более точно выполнять штурманский расчет, выбирая места для дозаправки. Но мы уже активно работаем над установкой дополнительного бака. Вертолет практически подготовлен к монтажным работам, в багажном отделении установлены крепления для бака, так что с этой проблемой, как я надеюсь, в ближайшем будущем справимся. К тому же он съемный, и мы получаем уникальную возможность сами определяться с его необходимостью, исходя из тех или иных задач на конкретный рейс.

## Небо цвета «греу»

Деловая авиация, как сегмент, с точки зрения медийной привлекательности, тема неблагоприятная. Закрытость индустрии, баснословные объемы рынка и где-то «антисоциальная направленность» вызывают чаще раздражение, нежели попытку разобраться в проблематике. А ведь это целая индустрия. В профессиональной среде российских операторов деловой авиации и связанных с ними брокеров есть тема, которую с чужаками они обсуждают крайне неохотно. Речь идет о перевозках деловых пассажиров между населенными пунктами России на самолетах, зарегистрированных за рубежом и эксплуатируемых иностранными операторами. Зачастую по своим признакам такие полеты могут быть отнесены к категории «серого» каботаж. В последние годы это явление стало широко распространенным на

отечественном рынке, но из-за информационной непрозрачности данного бизнеса говорить о нем как-то не принято.

### *Каботаж в голове*

Под каботажом международное авиационное законодательство понимает выполнение авиaperевозчиком коммерческих рейсов между пунктами третьих (не страна регистрации воздушного судна и не страна оператора воздушного судна) стран в воздушном пространстве этой страны. Как не может быть «осетрины второй свежести» в известном романе, так и каботаж не может быть серым, желтым или не дай Бог – голубым. По мнению Председателя Совета директоров группы компаний «АВКОМ» Евгения

Бахтина, каботаж либо есть, либо, если он не доказан, его нет. С проблемой каботажа также связана и аналогичная проблема нелегального выполнения платных чартеров на частных воздушных судах при официально декларированной цели полета в интересах владельца самолета или вертолета.

Чикагская конвенция (ИКАО) и, соответственно, Российское законодательство, не относит к каботажу некоммерческие полеты, выполняемые частными иностранными ВС в интересах владельцев этих ВС в воздушном пространстве и между пунктами третьей страны. Поэтому иностранному некоммерческому оператору или владельцу бизнес-джета относительно легко получить разрешение на некоммерческий (частный) полет внутри страны, а в европейских странах такое разрешение и вообще не требуется (полет выполняется по заявленному плану полета). В России также иностранному оператору или владельцу относительно легко получить разрешение Росавиации на выполнение частного (некоммерческого) полета в/по России, хотя и разрешение иностранному частному оператору (владельцу) самолета или вертолета на полеты между пунктами РФ требует больше времени и усилий из-за дополнительных проверок Росавиацией цели (коммерческая/некоммерческая) полета.

«К сожалению, на практике, получая разрешение на частный (корпоративный) полет между пунктами страны, некоторые иностранные операторы выполняют такой полет за плату, по найму, то есть коммерческий рейс, а не как заявлено – полет в интересах собственника ВС, тем самым нарушая законодательство. Почему-то такую практику многие эксперты



продолжение ►

называют «серым каботажем» или «серыми чартерами», хотя и руководствуясь известной российской поговоркой «не пойман – не вор» (по иностранному – «презумпция невиновности»), если властями установлено такое нарушение – это каботаж или незаконный чартер, если нет – нет и почвы для каких-либо обвинений в каботаже или чартере любого цвета», - рассказывает г-н Бахтин.

На практике, в отличие от стран Евросоюза или США, где от декларированной цели полета зависит цена авиатоплива (для частного полета цена авиатоплива почти вдвое выше, чем для коммерческого), в России расходы оператора/владельца воздушного судна и, соответственно, доходы российских операторов наземного обслуживания и налоги совершенно одинаковы, как при выполнении частного или коммерческого рейса. Разумеется, процедура получения разрешения на выполнение коммерческого рейса более затруднительна, а в отношении полета между пунктами РФ (каботаж) и вообще невозможна. Это и вынуждает иностранных коммерческих операторов декларировать и получать разрешения на частные полеты, даже если выполняется платный (т.е. коммерческий) рейс, неся репутационные, конфискационные и другие риски, связанные с нарушением законодательства.

«Уже много лет участникам рынка деловой авиации ясно, что лица, отвечающие за регулирование в сфере деловой авиации в России, организовали регулирование этой индустрии таким образом, чтобы аффилированные юридические лица и некоторые конкретные участники на рынке имели несправедливое конкурентное преимущество и возможность получения прибыли. Была возможность зарабатывать столько денег на выдаче разрешений на полеты и на наземном обслуживании временно находя-

щихся на территории России бизнес-джетов, зарегистрированных за пределами России, что существует серьезная личная заинтересованность со стороны представителей государственной власти», - считает Дерек Блум, партнер, Marks & Sokolov.

«В своих публичных заявлениях представители ведущих российских компаний, осуществляющих наземное обслуживание, утверждают, что иностранные операторы являются движущей силой «серой авиации». Это они оплачивают стоимость получения разрешений на якобы частные рейсы, которые на самом деле являются коммерческими рейсами. Нам говорят, что «злодеями» являются именно иностранные операторы», - считает эксперт.

Наоборот, единая позиция представителей ведущих иностранных операторов и чартерных компаний заключается в том, что они не хотели бы платить неоправданные суммы за получение необходимых разрешений на полеты. Дополнительные расходы на получение разрешений, которые скрывают как частные рейсы, рейсы, которые на самом деле являются коммерческими, являются расходами, которые иностранные операторы, чартерные компании и их клиенты предпочли бы не нести.

Проблема незаконных (серых) чартеров характерна не только для России: по неофициальным экспертным оценкам до 45% полетов частных бизнес-джетов в США и около 30% в Европе осуществляются с полной или частичной оплатой, то есть с нарушением установленного порядка. И количество таких рейсов возрастает от года к году.

«Мне кажется, что в настоящее время в России выполняется процентов 60-70 «серых» рейсов. Ситуация меняется пропорционально появлению

в российской регистрации большего количества бизнес-джетов. К сожалению, тенденция к увеличению числа этих бортов практически отсутствует. А это уже вопрос к законам и процедурам, которые не позволяют или не способствуют увеличению ввозимых самолетов», - считает генеральный директор Jet Transfer Александр Евдокимов.

Управляющий партнер DIAMOND AERP GROUP Дмитрий Толстенёв считает, что масштабы чуть меньше. «На мой взгляд, доля серых коммерческих рейсов остается в пределах 10-20% от общего количества, и ситуация кардинально не меняется. Юридическая среда на рынке бизнес-авиации ничем принципиально не отличается от той, что была 2 или 3 года назад. Операторы по-прежнему летают активно из Москвы, «продвинутые» делают каботажные рейсы, и все участники этого процесса, по моему, абсолютно счастливы. Я не изучал проблему незаконных рейсов за рубежом, говорить не буду. А то, что в России явления подобного рода всегда распространяются с большей силой, нежели, например, в Европе – это некая очевидность. Лекарство, конечно, есть, оно универсально – следить за соблюдением действующих законов. Определить грань между законным и незаконным рейсом достаточно просто – выполняются все нормативные акты по авиаперевозке на воздушное судно с иностранной регистрацией – все законно, какое-то условие нарушено – вот вам и нарушение закона. Почему зарубежные операторы выполняют такие рейсы? Просто потому, что на них есть спрос, да, они тривиально хотят заработать денег», - рассказывает Толстенёв.

Национальные ассоциации деловой авиации США (НБАА) и Европы (ЕВАА), озабоченные ростом количества незаконных платных (коммерческих) полетов, выполняемых под видом частных некоммерческих полетов, запустили специальные программы действий по «борьбе» с нелегальными чартерами. Однако, по мнению Евгения Бахтина, эти программы вряд ли могут быть успешными, поскольку базируются на некоторых декларируемых мифах:

**МИФ №1:** *Требования к квалификации и составу экипажа для выполнения частного полета ниже, чем к коммерческому оператору, что несколько повышает риски безопасности полетов.*

Действительно, минимальные требования к квалификации и составу экипажа коммерческого оператора выше, чем у частного владельца. Однако на практике владелец собственного самолета нанимает для его эксплуатации высококвалифицированный экипаж, существенно превосходящий минимальные требования. С другой стороны, коммерческий оператор нанимает, как правило, экипаж, соответствующий минимальным требованиям. Поэтому на практике квалификация экипажа частного самолета всегда выше квалификации экипажа коммерческого оператора.

**МИФ №2:** *Требования к оборудованию и ТОиР воздушных судов коммерческого оператора выше, чем к оборудованию и ТОиР частных самолетов и вертолетов.*

Дополнительные требования к оборудованию воздушных судов для коммерческих перевозок касаются только некоторых не столь существенных

функций бортового аварийно-спасательного оборудования и наличия аварийных самописцев полетной информации (черных ящиков). Программы ТОиР для частных и коммерческих однопоточных бизнес-джетов и вертолетов совершенно идентичны, а частные владельцы, как правило, даже более тщательно следят за техническим состоянием своих воздушных судов, чем коммерческие операторы.

**МИФ №3:** *Страховые компании не выплачивают страховые премии в случае инцидента с частным самолетом, выполняющим коммерческий рейс.*

Это неправда. Ответственность за последствия нарушения закона о коммерческих/некоммерческих перевозках (обычно, штраф, денежная компенсация) несет оператор (владелец), инцидент не может быть ни коим образом связан с характером (целью) выполнения полета, а страховщик обязан и выплатит все предусмотренные страхованием страховые суммы, если, конечно, не докажет, что воздушное судно использовалось не по прямому назначению (например, забивание гвоздей вместо выполнения полетов).

Остаются действительными только моральные призывы к пользователям деловой авиации о том, что нехорошо пользоваться не вполне законными чартерами, что, действительно, нехорошо, но не более того.

Главной причиной увеличения количества нелегальной практики использования частных самолетов для выполнения платных рейсов остается несовершенство законодательства, включая Чикагскую конвенцию (ИКАО) по регулированию полетов частных коммерческих воздушных судов деловой авиации.

«К сожалению, Чикагская конвенция и основанное на ней воздушное законодательство всех стран разделило гражданскую авиацию на коммерческую (выполнение перевозок за плату) и авиацию общего назначения (выполнение полетов в интересах собственника), забыв выделить в коммерческой авиации такой важный участок деятельности как воздушное такси, индивидуальный чартер. В отсутствие такого выделения авиатакси, малый чартер, индивидуальный найм бизнес-джетов регулируется законодательством большинства стран по правилам авиакомпаний со сложным процессом сертификации деятельности, получения лицензий на маршруты и прочими атрибутами авиакомпании. В результате, для выполнения коммерческого полета бизнес-джета требуется получение специального разрешения властей на коммерческий полет (не менее 48 часов), иногда даже согласования с назначенным авиаперевозчиком на маршрут (которое никогда не получите), в то время как на частный полет по этому же маршруту требуется минимум времени (3-6 часов) на получение разрешения или такого разрешения (полет по ФПЛ) не требуется вовсе», - продолжает Евгений Бахтин.

Хотя воздушное законодательство ряда стран (например, США) и позволяет в упрощенном порядке сертифицировать коммерческих операторов (Part 135) и допускать их в приоритетном порядке на воздушные трассы США, эти правила перестают действовать при выполнении международных полетов, где действует разрешительная система для коммерческих полетов при отсутствии необходимости получать такие разрешения для частных полетов.

«Скорее, серый каботаж, это фактическое восполнение отсутствия хорошего сервиса, приличных бортов и удовлетворения всех остальных потребностей русских клиентов на своем собственном рынке. Тех самолетов, которые сейчас могут выполнять рейсы внутри России и при этом не нарушать закон, просто недостаточно. Рынок нуждается в качественных и относительно недорогих услугах», - считает Александр Евдокимов.

И в решении этой проблемы – коррекции международного законодательства сообразно развитию воздушного транспорта – огромную роль могут сыграть объединенные усилия ассоциаций деловой авиации.

### **Начнем с себя**

Но, пожалуй, нужно начать с отечественного. «Диагноз состояния российской авиации общего назначения в целом и деловой авиации в частности один – это прозябание и глубокий застой. То ли по недомыслию, то ли отсутствие крепких рыночных корней и компетенции у постсоветского регулятора, который ничего не делает для того, чтобы «золотая курочка» АОН, несущая «золотые яйца» во многих странах, плодоносила в России. Все это происходит на фоне бесчисленных обещаний регулятора вдохнуть жизнь в АОН, сделать ее высокоэффективной и мощной экономической ветвью рынка российского воздушного транспорта так, как это давно уже сделано в разных странах традиционной рыночной ориентации еще в 60-70 годы прошлого столетия. С 90-х по настоящее время регулятором мало что не сделано для создания благоприятных экономических и правовых условий развития рынка АОН в России. Устойчивая государственная политика бездействия и флегматичного созерцания привела



к отставанию российской АОН от западных стран где-то на 40-50 лет. Что же в итоге, в каком экономическом и правовом поле действует АОН?...» - считает Виталий Бордунов, эксперт ИКАО, эксперт Комитета по транспорту Государственной Думы РФ.

Экономическая модель АОН никак не связана с рынком. Ее параметры заложены еще в 90-е годы. В то время патриоты российского авиапрома, под предлогом его защиты, заставили государство установить мощные таможенные заслоны, сделавшие экономически невыгодным импорт иностранных воздушных судов АОН в Россию. «Ура-патриоты» уверяли, что наладить выпуск АОН ничего не стоит. С тех пор от гражданского авиапрома остались одни воспоминания. Естественно, вслед за этим и развеялись грезы о производстве собственной АОН.

Несмотря на то, что в России АОН «закатана» в экономический и законодательный «асфальт», смысленные российские предприниматели, вооружившись известным афоризмом: «нельзя, но очень хочется», нашли выход из создавшегося положения. Они стали приобретать иностранные АОН и регистрировать их как свою собственность в соответствующих зарубежных государствах. Так, благодаря неуклюжей государственной политике регулятора, возникла своеобразная экономическая эмиграция. Убежав из российской экономической и правовой клетки, заинтересованные в приобретении самолетов аоновского типа российские предприниматели регистрируют их за рубежом, и российская казна и таможня остаются ни с чем. Правда, пользоваться таким воздушным судном в России его владельцу весьма неудобно. Но и здесь смыслеными российскими собственниками АОН найден монетарный подход. Так возник «серый» каботаж, хорошая кормушка для раздатчиков разрешений на нерегулярные полеты. Однако эта жила для узкого круга лиц, умеющих приспособиться к трудностям бытия АОН, на деле отдаляет и препятствует развитию АОН в России, итак загнанной регулятором в угол.

Поэтому сегодня вопрос стоит ребром. Либо регулятор с помощью знающих толк в экономических и правовых вопросах АОН специалистов осуществит реформу, либо после естественной смены поколений власти придет новое руководство, которое приведет деятельность АОН в соответствие с интересами и потребностями общества и государства в целом, а не отдельных узкого круга успешных деловых лиц, как это обстоит в России сейчас.

*Дмитрий Петроченко*

## Бизнес-авиация: роскошь или необходимость?

В первой половине 2013 года рост мировой экономики был относительно медленным, тем не менее, по данным IHS Global Insight, мировой ВВП вырос на 2,4%. Ожидается, что в 2014 году рост мирового ВВП составит 2,9%, что во многом произойдет за счет стремительного развития таких регионов, как Азия, Ближний Восток и СНГ. Прибыльность корпораций продолжает повышаться во всем мире, и это оказывает свое влияние на рост спроса на бизнес-перевозки.

Аналитики часто приводят темпы развития бизнес-авиации в СНГ как пример того, как можно быстро захватить новый рынок. За последние 10 лет парк бизнес-джетов в странах СНГ увеличился практически в 4 раза. В 2013 году порядка 7% всех заказов самолетов деловой авиации пришлось именно на этот регион. Несмотря на неоднозначность краткосрочных прогнозов по развитию экономики стран СНГ, IHS Global Insight ожидает, что к 2016 году экономика региона вернется к показателю роста ВВП на 3% в год. Это означает, что спрос на бизнес-перевозки будет расти, особенно среди корпоративных клиентов.

«В странах СНГ поездки наземным транспортом на дальние расстояния сильно осложняются особенностями ландшафта, а маршрутная сеть коммерческой авиации недостаточно развита и в основном ограничивается крупными центрами. В результате крупные предприниматели все чаще пользуются услугами деловой авиации, особенно с ростом предложения по организации VIP-чартеров для тех, кто не хочет или не имеет возможности приобрести и эксплуатировать собственный самолет», - делится Виталий Капитонов, генеральный директор KlasJet.



Несмотря на то, что многие все еще считают бизнес-джет предметом роскоши, услуги деловой авиации пользуются все большим спросом среди корпораций и предпринимателей. По данным исследования консалтинговой компании NEXA Advisors, компании, которые пользуются услугами бизнес-перевозок, чаще превосходили других по росту выручки, инновациям, степени удовлетворенности сотрудников и занимаемой доле рынка.

Ключевые преимущества деловой авиации для корпораций и предпринимателей – гибкое расписание полетов, прямые быстрые перелеты в пункт назначения (куда регулярные перевозчики могут не осуществлять прямых рейсов) и возможность заниматься делами во время полета. По данным Bloomberg, в 2013 году расходы генеральных директоров 10 компаний, возглавляющих список S&P 500, на бизнес-перелеты увеличились на 61%.

«Для тех, кто не знаком с рынком, цены на организацию бизнес-чартера могут показаться пугающими,

но это лишь на первый взгляд. Конечно, в большинстве случаев перелет на бизнес-джете будет дороже, чем в первом классе коммерческой авиакомпании. Однако бизнес-перевозки могут оказаться удивительно экономичными – особенно в случаях поездки группой в удаленный пункт назначения», - говорит Виталий Капитонов, генеральный директор KlasJet. «Еще один экономический плюс – возможность побывать сразу в нескольких нужных точках за один день. Таким образом исключается необходимость дополнительных переездов и ночевки в отелях».

Тем, кто пользуется услугами деловой авиации, нет необходимости прибывать в аэропорт за несколько часов до вылета и рисковать опоздать на важную встречу из-за возможной задержки рейса. В мире бизнес-перевозок все работает как часы. Принимать частные самолеты могут более 5000 аэропортов мира (в отличие от порядка 500, которые могут обслуживать крупные ВС), поэтому путешественник может приземлиться в самый удобный аэропорт, расположенный максимально близко к месту назначения, что позволит сэкономить время и затраты на дополнительный наземный транспорт.

«Стремясь откусить свой кусок пирога и удовлетворить потребности высокодоходных пассажиров, некоторые коммерческие перевозчики, как Etihad или Air France, также начинают предоставлять своим клиентам возможность почувствовать себя, как в частном самолете, на своих рейсах», - комментирует Виталий Капитонов. «Тем не менее, если корпорация или бизнесмен могут позволить себе полет на частном самолете, они, скорее всего, выберут бизнес-джет. Поэтому стоит ожидать дальнейшего роста спроса на услуги деловой авиации».

## Airbus посчитал российских миллиардеров

Количество миллиардеров растет год от года. Если в 2007 году в России насчитывалось 140 миллиардеров, то к 2017 году их количество может достигнуть 260! Люди, привыкшие тратить много денег – что мы знаем о них? Исследование, проведенное лондонской компанией Ledbury Research по заказу Airbus, позволяет ответить на этот вопрос.

В центре исследования находилось три крупных региона: Китай, Россия и Ближний Восток. Исследование выявило, что российские миллиардеры самые молодые (средний возраст российского миллиардера 49 лет, китайского – 50 лет, выходца с Ближнего Востока – 61 год, а американских богачей – 66 лет). Еще одной их особенностью является большая активность в плане траты денег и большая избирательность: особую роль здесь играет качество продукта и уникальность предлагаемой услуги. Так, например, если речь заходит о путешествиях, первостепенную важность приобретают гибкость, уединение и уверенность в окружении. Такие персоны любят быть окружены знакомыми людьми и предметами даже во время путешествий. Именно поэтому они путешествуют в сопровождении своего обслуживающего персонала и, как правило, предпочитают частный самолет, который предоставляет более высокий уровень комфорта и нужную степень уединенности.

«Самолеты Airbus Corporate Jets созданы для того, чтобы сделать перелет максимально комфортным. Благодаря увеличенному пространству пассажирского салона здесь можно разместить даже очень большие делегации, предоставив при этом каждому из путешествующих необходимое уединение и возможность заняться в полете неотложными делами», - отмечает Джон Лихи, исполнительный директор Airbus.



Согласно результатам исследования, миллиардеры предпочитают использовать частный самолет для перелетов продолжительностью всего несколько часов, перелеты на более длительные расстояния совершаются гораздо реже.

Кроме того, исследование выявило, что у людей с таким высоким уровнем достатка очень особое отношение к роскоши. Роскошь для них – это прежде всего синоним более простой и комфортной жизни. Как правило, этим людям всегда не хватает времени, так

что они ценят то, что позволяет им его сэкономить и извлекать максимальную пользу.

В США количество миллиардеров в 2012 году составляло 940 человек, в 2017 эта цифра прогнозируется на уровне 1070, в Китае 470 и 1040 соответственно и на Ближнем Востоке 130-220 человек.

По данным Ledbury Research российские миллиардеры летают на средиземноморские курорты и их перелет в среднем составляет 3-4 часа.

## 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 Сшеффшцт Mustang

Avinode в своем бюллетене выделяет следующие категории бизнес-джетов:

### **Light Jets**

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

### **Midsized Jets**

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

### **Heavy Jets**

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

### **Ключевые показатели рынка**

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

	US	Europe
Business Jet Flights*, last 28 days	129 075	38 901
Business Jet Flights*, YoY change	+0.8% →	+1.9% ↗
Avinode Demand Idx, last 28 days	-15.4% ↘	-16.6% ↘
Avinode Pricing Idx, last 28 days	-0.02% →	-0.04% →

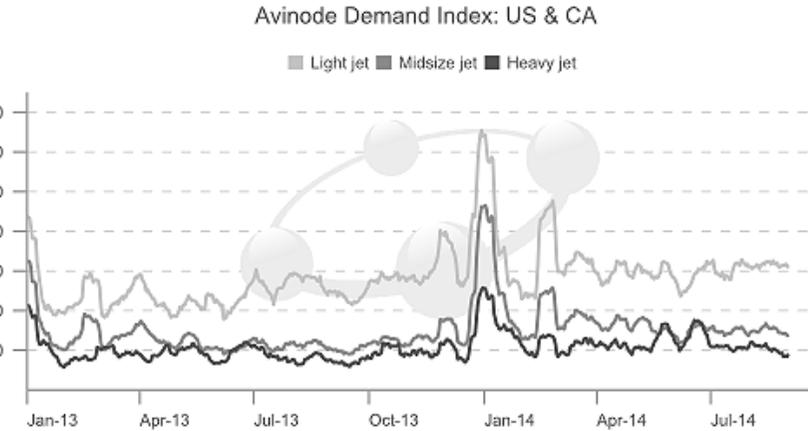
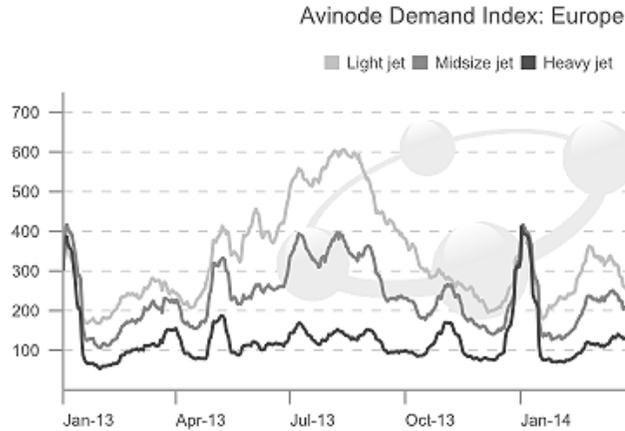
\* = Actual flights recorded by FAA/Eurocontrol

продолжение

## Индекс спроса

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

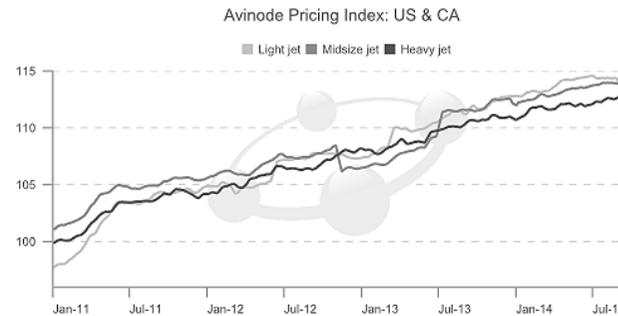
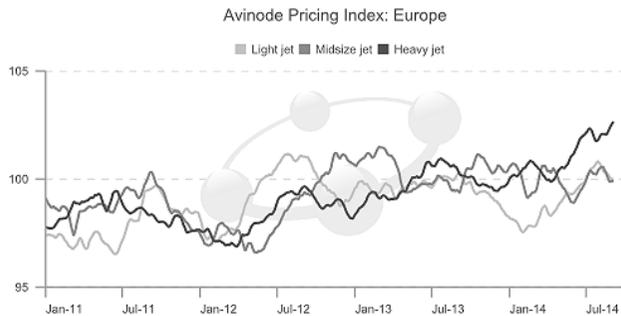
Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR.



## 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 E, L и U и оценивается в EUR.



## Стоимость летного часа популярных самолетов

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

В ротации будут рассматриваться следующие модели самолетов:

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

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

