



Уже три недели продолжается история с Falcon 7X. И похоже, что всё идет к счастливому концу. Производитель рассчитывает завершить доработку до начала июля.

На прошедшей неделе прошел Форум Деловой Авиации. Впечатления от него остались двойственные, с одной стороны рынок живет и развивается, а с другой - кризис вскрыл своеобразные особенности нашего рынка. Особенно они заметны на фоне возрастающего спроса на внутренние авиаперевозки. При довольно большом количестве бизнес-джетов, афелированных с российскими владельцами, крайне мало самолетов с российской регистрацией, доступных для заказ чартера внутри страны. Существующий чартерный парк сильно подержанных иностранных и советских самолетов уже не удовлетворяет клиентов. Именно этот фактор, как следствие законодательных барьеров, оказывает наибольшее влияние на развитие российской деловой авиации.

Еще одним заметным событием стало возобновление программы Diamond Aircraft D-Jet. Австрийский производитель нашел инвестора, который пообещал дать некоторое количество денег на продолжение испытаний. А возобновление программы D-Jet позволит производителю более успешно привлекать дополнительные инвестиции в этот проект. Из этого события можно сделать вывод о том, что наиболее пострадавшие в кризис сегменты бизнес-джетов, а именно легкий и средний, чувствует себя уже довольно уверенно.



Бизнес-джеты начинают летать

Деловые самолеты, которые частенько в период кризиса стояли на приколе, начинают всё больше времени проводить в воздухе – это знак того, что бизнес чувствует себя более уверенно, несмотря на всё еще шаткую ситуацию в экономике. **стр. 10**



Обычная борьба

15 июня 2011 в гостинице Ренессанс Монарх Центр прошел четвертый Форум Деловой Авиации. Традиционно организаторы декларируют это мероприятие как практическое, на котором участники обмениваются опытом. **стр. 11**



Модификация Falcon 7X одобрена EASA

Первые результаты исследований проблемы показали, что существует производственный дефект в электронном блоке управления горизонтального стабилизатора (HSECU), который мог стать причиной инцидента. **стр. 13**



Avinode Business Intelligence Newsletter.

Еженедельный обзор Avinode состояния европейского рынка деловой авиации. На этой неделе:

индекс спроса: +3,41%; индекс стоимости: -0,63%

В выпуске информация с 6 по 12 июня 2011 г.

стр. 14

Принципиально новый G650



Быстрее всех, дальше всех,
вместительнее всех

Gulfstream®
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

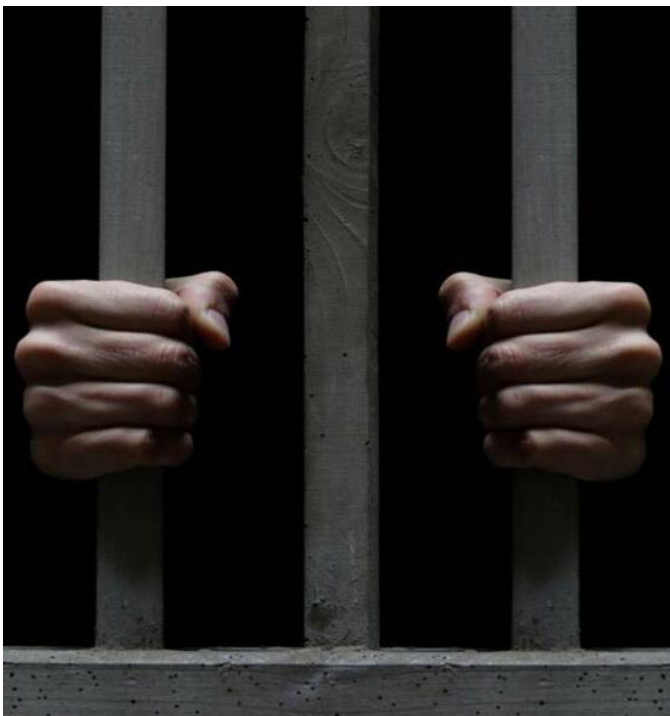
Летишь без разрешения? В тюрьму!

Госдума приняла в первом чтении правительственный законопроект об уголовной ответственности за использование воздушного пространства без разрешения. Соответствующие изменения вносятся в ряд действующих законов, в том числе Уголовный кодекс (УК РФ).

Законопроектом предлагается выделить в самостоятельный состав преступления полеты на самолетах, в том числе частных, без разрешения в том случае, когда оно требуется. Согласно изменениям, если такое преступление повлечет причинение тяжкого вреда здоровью или смерть человека, виновный понесет наказание в виде лишения свободы на срок до 5 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет. В случае смерти двух или более лиц тюремный срок увеличится до 7 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет.

Как отмечается в пояснительной записке к проекту, в связи с вступлением в силу с 2010г. новых правил использования воздушного пространства практически беспрепятственный доступ к небу получили тысячи владельцев частных самолетов. Между тем предусмотренная действующим законодательством ответственность за нарушение правил использования воздушного пространства не приводит к уменьшению случаев таких нарушений, отмечают в правительстве РФ.

Так, в 2009г. сохранилась тенденция увеличения числа случаев использования воздушного



пространства без заявки (расписания, графика), а по сравнению с 2008г. их количество возросло с 206 до 215. “Подобные нарушения в большинстве случаев допускались эксплуатантами (частными владельцами) воздушных судов авиации общего назначения или воздушных судов, не прошедших процедуры допуска к полетам, установленные воздушным законодательством РФ”, отмечается в сопроводительных материалах к проекту.

Источник: РБК

JETEXPO
MOSCOW 2011
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

ВПЕРВЫЕ! Выставка Jet Expo 2011 пройдет на единой площадке – аэропорт Внуково-3

МЫ РАЗВИВАЕМСЯ.
МЫ ДУМАЕМ О НАШИХ КЛИЕНТАХ.
МЫ НЕ ОСТАНАВЛИВАЕМСЯ НА ДОСТИГНУТОМ.

14 – 16 сентября
ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ НА БОРТ
Vnukovo-3
MOSCOW
2011
www.jetexpo.ru

Jet Aviation развивает сеть MRO

Французское подразделение швейцарской сервисной компании Jet Aviation Paris Le Bourget получило сертификат EASA 145 на текущее техническое обслуживание крупногабаритных самолетов Gulfstream.

Также этот объект Jet Aviation недавно получил от Gulfstream Aerospace статус авторизованного сервиса и местного подразделения по AOG-поддержке самолетов Gulfstream.

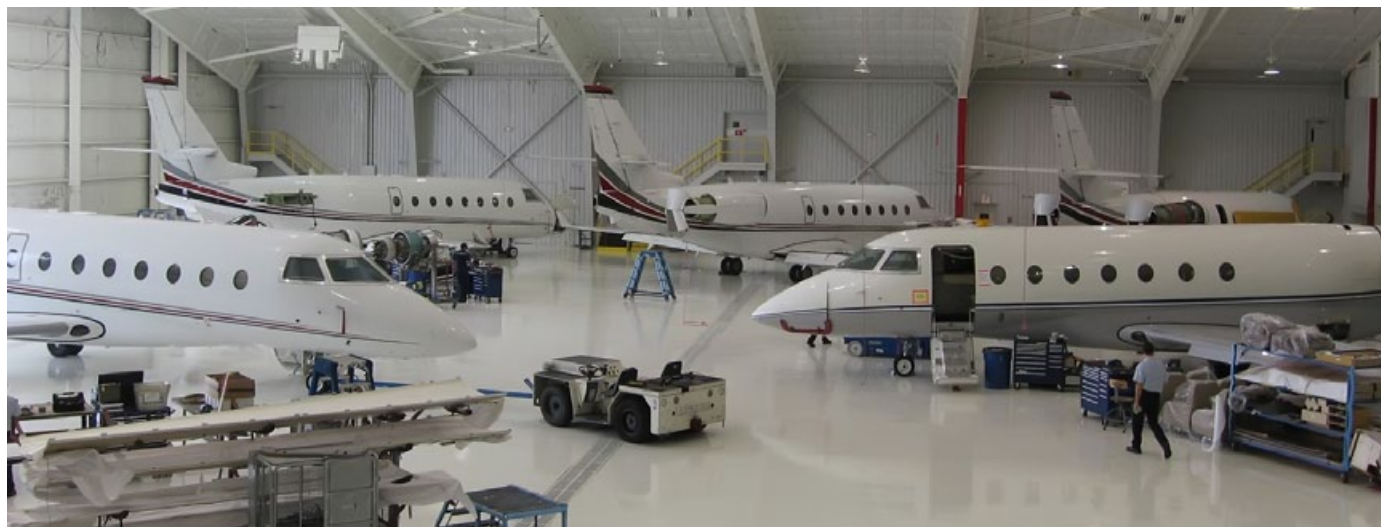
Новый статус позволяет компании осуществлять текущее техническое обслуживание и AOG-поддержку самолетов Gulfstream с большим салоном, а именно самолетов Gulfstream GIV, G400, G450, GV, G500 и G550.

Президент по технической информации и поддержке компании Gulfstream Марк Бернс по этому поводу сказал: “Это важный шаг в расширении мировой сервисной сети компании Gulfstream, который обеспечит наших операторов дополнительными возможностями по технической поддержке в этом регионе”.

Кристоф Шпет, старший вице-президент Jet Aviation по MRO и FBO в регионе EMEA и Азии отметил: “Добавление этого разрешения на периодическое техническое обслуживание значительно расширяет наши сервисные предложения в Ле Бурже, а также позволит укрепить нашу мировую сеть MRO”.



G200 и G250 получили отдельное место



Gulfstream Aerospace расширяет свои возможности по обслуживанию среднеразмерных самолетов. Это стало возможно после возобновления работы ангара F в техцентре компании в аэропорте Даллас Лав Филд, который теперь предназначен для обслуживания среднеразмерных самолетов. Ангар площадью 62 000 квадратных футов увеличивает почти на 18% общую полезную площадь этого объекта, что позволит компании Gulfstream более эффективно оснащать и обслуживать большие и средние бизнес-джеты.

“Сейчас у нас практически идеальная ситуация с точки зрения операторов: технические ангары разделены по конкретным моделям самолетов”, сказал Президент по технической информации и поддержке Марк Бернс. “Самолеты с большим и средним салоном имеют свою специфику обслуживания, поэтому необходимы отдельные склады запчастей и офисные помещения. Кроме того, мы получили хороший задел для будущих поставок Gulfstream G650 и G250, с 2012 и 2011 годов соответственно”.

Ангар F предназначен для среднеразмерных самолетов G200 и G250. Он также имеет склад запчастей для средних бизнес-джетов Gulfstream, а также самолетов других производителей.

Три из остальных восьми ангара на объекте Gulfstream Dallas предназначены для самолетов с большим салоном, включая будущего флагмана G650. Это расширение позволит создать дополнительные четыре поста для больших самолетов сверх существующего потенциала. Еще три ангара используются для проведения работ на завершающей стадии производства, для покраски и обслуживания самолетов других производителей. Общая площадь центра обслуживания в Далласе составляет 411 890 кв. футов.

Технический центр Gulfstream в Далласе также предназначен для обслуживания G650 и G250, после вступления их в эксплуатацию.



Генеральные партнеры Jet Expo 2011

Российская международная выставка деловой авиации Jet Expo 2011, которая пройдет с 14 по 16 сентября 2011 года, получила двух генеральных партнеров – ими стали компании Bell Helicopter и Embraer.

Bell Helicopter представит популярный во всем мире вертолет Bell 407, а также проведет ряд пресс-конференций, посвященных развитию вертолетного рынка в Российской Федерации. Embraer представит следующие самолеты: Phenom 300, Phenom 100, Legacy 650 и Lineage 1000.

Bell Helicopter является мировым лидером в производстве гражданских и военных, управляемых и беспилотных летательных аппаратов вертикального взлета, а также является пионером в создании конвертоплана. Заслужив репутацию за отличную поддержку клиентов, инновации и превосходное качество, Bell Helicopter обслуживает операторов, эксплуатирующих вертолеты Bell, в 120 странах мира. В этом году Bell Helicopter планирует поставить в Россию более 10 вертолетов.



«Участие Bell Helicopter в Jet Expo 2011 упрочнит позиции компании на российском рынке лёгких и средних вертолетов» - заявил Президент Jet Group (организатор выставки), Александр Евдокимов.

Компания Embraer появилась на рынке деловой авиации после создания своего первого бизнес-джета Legacy 600 в 2000 году. Успешность Legacy 600, запуск новых продуктов и улучшение качества обслуживания клиентов позволили компании значительно упрочнить свои позиции в сегменте деловой авиации. Опыт создания самолетов для самых разных нужд обеспечивает бизнес-джетам Embraer уникальные характеристики по уровню комфортабельности. В то же время самолеты Embraer просты в обслуживании и позволяют своему владельцу отправиться в любую точку земного шара. Легкие Phenom 100 и Phenom 300, средние Legacy 450 и Legacy 500, большие Legacy 600 и Legacy 650, а также бизнес-лайнер Lineage 1000 занимают лидирующие позиции в своих классах, предлагая непревзойденное внутреннее пространство и комфорт, сочетая великолепные летные характеристики с низкими операционными расходами.

В августе откроется Терминал “А”

Компания “Авиа Групп” в августе этого года планирует открыть в аэропорту Шереметьево новый терминал для деловой авиации. Он построен в северо-восточной части аэропорта, рядом с дирекцией Шереметьево, и получит буквенное обозначение “А”. Пропускная способность нового терминала составит примерно 35 тыс. взлетов и посадок в год. Рядом с терминалом планируется открыть вертолетную площадку.

Открытие бизнес-терминала в аэропорту Шереметьево обосновано и необходимо, сообщил на состоявшемся 15 июня в Москве Форуме деловой авиации генеральный директор “Авиа Групп” Михаил Семенов. По его словам, пять лет назад 80% полетов бизнес-авиации было сосредоточено в аэропорту Внуково. “Шереметьево не ставит перед собой задачи догнать и перегнать Внуково, тем не менее, у нас уже сложился ряд клиентов, которым по ряду причин удобнее летать именно из Шереметьево. Именно на них мы и ориентировались при строительстве бизнес-терминала в Шереметьево”, — говорит Семенов. “Ставка будет делаться не на количество обслуживаемых рейсов, а на качество”, — добавляет он. Кроме того, трасса, которая будет проходить через Химкинский лес, несмотря на протесты со стороны экологов, улучшит транспортную доступность аэропорта. Также на повышении привлекательности Шереметьево скажется и третья ВПП.

Как отмечает Семенов, за пять лет работы “Авиа групп” на территории аэропорта Шереметьево был создан полноценный ангарный комплекс — два ангара общей площадью 15 тыс. квадратных метров. В собственности компании также находится перрон, общей площадью 30 тыс. квадратных метров.

Источник: АТО



Новый руководитель DFS

Компания Dassault Aviation объявила о назначении Жана Каянаки (Jean Kayanakis) на должность генерального управляющего Dassault Falcon Service. Ранее Жан Каянаки работал вице-президентом подразделения Falcon Worldwide Spares. Он имеет более чем двадцатилетний опыт работы в Dassault на различных руководящих должностях.

Dassault Falcon Service (DFS) является крупнейшей европейской компанией по обслуживанию самолетов, предлагающая специализированные и комплексные услуги по техническому обслуживанию самолетов Falcon, а также услуги по организации рейсов и управлению самолетами физических лиц и компаний. Основная база компании находится в Ле Бурже. В структуру Dassault Falcon Service входят еще четыре подразделения в Лондоне, Ницце, Москве и Риме, а также мобильные группы быстрого реагирования GoTeams, которые охватывают все части полушария в режиме 24/7.

Жан сменил на месте руководителя Dassault Falcon Service Ив Гиффи (Yves Gueyffier).



Gulfstream обновляет кадры в северо-восточном регионе

Дженни Роджерс (Jenny Rogers) назначена директором по продажам в восточном подразделении отдела продаж компании Gulfstream Aerospace в Северной Америке. Сфера ее деятельности охватывает Новую Англию, штат Нью-Йорк (кроме города Нью-Йорк с пригородами), а также провинцию Квебек и Приморские провинции в Канаде. Г-жа Роджерс будет работать под руководством вице-президента восточного подразделения отдела продаж в Северной Америке Джима Доббинса (Jim Dobbins).

Г-жа Роджерс заменит на этой должности уходящего на пенсию ветерана авиационной отрасли Джеффа Ная (Geoff Nye). Джефф Най занимал должность директора по продажам в компании Gulfstream более девяти лет.

До недавнего времени Дженни Роджерс работала в компании Hawker Beechcraft на должности директора по продажам в северо-восточном регионе со штаб-квартирой в штате Нью-Джерси. В течение чуть более 3-х с половиной лет пребывания на этой должности г-жа Роджерс продала и поставила клиентам свыше 30 самолетов.

Г-жа Роджерс, имеющая лицензию пилота транспортной авиации, начала свою профессиональную карьеру на должности летчика-стажера в компании Hawker Beechcraft в январе 2003 года. По завершении пребывания на должности стажера г-жа Роджерс была назначена на должность диспетчера, а в октябре 2003 года она присоединилась к команде пилотов компании Hawker Beechcraft, выполнявших предпродажные демонстрационные полеты. В течение почти четырех лет, проведенных на этой должности, г-жа Роджерс выполняла обязанности командира экипажа во время предпродажных демонстрационных полетов



и в ходе корпоративных перевозок на многих самолетах, включая самолеты модели Hawker 400XP и несколько моделей самолета King Air.

Г-жа Роджерс получила степень бакалавра в области авиации в Университете Северной Дакоты. Имеет разрешение на пилотирование самолетов 400XP и Beechcraft 1900 и налетала на них свыше 3 000 часов. Г-жа Роджерс имеет опыт работы не только летчиком, но и преподавателем. Оформив в компании Hawker Beechcraft отпуск с октября по декабрь 2006 года, она преподавала в качестве волонтера английский язык и математику в сиротском приюте в Танзании. Знает суахили, который она выучила перед поездкой в Танзанию, и русский язык.



Отраслевой стандарт IS-BAO развивается

Международный Совет деловой авиации (IBAC) пересмотрел развитие Международного стандарта для операторов бизнес-авиации (IS-BAO) - всемирного стандарта безопасности в бизнес-авиации, и назначил новую команду управления для поддержки этой программы.

Рабочая группа IBAC завершила комплексную оценку структуры и процессов управления для стандарта IS-BAO. Группа работала в течение последнего года и завершила рассмотрение бизнес-моделей, необходимых для удовлетворения растущего спроса на сертификацию по стандарту IS-BAO.

Группа одобрила многие из принципов работы стандарта, принятых в 2001 году, но она также рекомендовала внести изменения в структуру управления и модели доходов/расходов, с тем, чтобы обеспечить устойчивый рост и ценность отраслевого стандарта. Исследовательский отчет по бизнес-моделям можно найти на домашней странице IBAC (http://www.ibac.org/wp-content/uploads/2011/06/IS-BAOBizModelTaskForceReport_final.pdf).

IBAC также объявил об утверждении управленческой команды IS-BAO на следующем уровне развития программы:

- Джеймс Кэннон (James Cannon), бывший член правления NBAA, назначен директором программы IS-BAO и отвечает за общее управление развитием программы;
- Сонни Бейтс (Sonnie Bates) станет операционным управляющим IS-BAO, отвечающим за образование, продвижение и управление группой специалистов, которые представляют семинары по всему миру;
- Джон Шихан (John Sheehan) остается в качестве менеджера по аудиту;



• Пол Лессард (Paul Lessard) остается в качестве администратора IS-BAO, принимая на себя дополнительные обязательства, связанные с автоматизированной системой управления базами данных.

Отраслевой стандарт IS-BAO был разработан сообществом деловой авиации для того, чтобы отрасль имела единые общепринятые всемирные стандарты безопасности. Преимуществом этого отраслевого «Кодекса» стало предоставление единого мирового стандарта аудита и продвижение согласованных на международном уровне правил безопасности. Кроме того, операторы, получившие сертификат IS-BAO, чаще получают преимущества при страховании.

На сегодняшний день более 1400 копий «Кодекса» находятся в обращении, и более 500 операторов деловой авиации получили официальные сертификаты о регистрации соответствия требованиям безопасности IS-BAO.

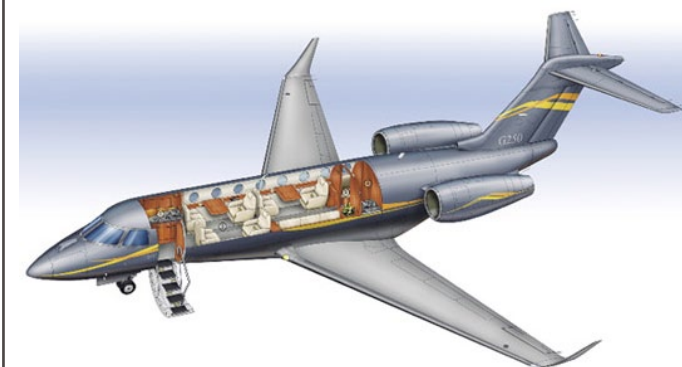
Все бизнес-джеты на ладони

Издательский дом Jet Media рад сообщить о запуске нового проекта: приложения для планшета iPad - Jet Posters. Теперь с помощью iPad вы сможете заглянуть в салон любых серийно выпускающихся бизнес-джетов и вертолетов.

Для удобства и наглядности каталог самолетов деловой авиации Jet Posters выполнен в эксклюзивной трехмерной манере. Все модели выводятся на дисплей iPad в «рентгеновском» изображении, что позволяет легко получить представление о внутреннем пространстве самолетов и вертолетов.

Интуитивно понятная навигация, каталог компаний-производителей и стран, в которых выпускается авиационная техника – самый удобный способ первого знакомства с деловой авиацией. Gulfstream, Falcon, Bombardier, Cessna, Hawker, Embraer – лишь часть бизнес-джетов, собранных под иконкой Jet Posters.

Первое в России приложение по бизнес-джетам для iPad уже доступно в Apple Store <http://appshopper.com/lifestyle/jet-posters>



1. Кабина
2. Система кондиционирования воздуха
3. Система отопления
4. Система охлаждения
5. Система вентиляции
6. Система фильтрации
7. Система очистки
8. Система увлажнения
9. Система осушения
10. Система рециркуляции

Gulfstream Aerospace
G250

Sukhoi Business jet 100

Объединенная авиастроительная корпорация находится в процессе принятия решения о запуске бизнес-версии регионального лайнера Sukhoi Superjet 100.

“В ближайшее время мы будем принимать решения о создании бизнес-джет версии на платформе SJ100,” говорит глава ОАК Михаил Погосян. Он также отметил, что новый вариант самолета попадет в нишу “где-то между традиционными бизнес-джетами, такими как Gulfstream и Boeing Business Jet”.

Новая версия самолета стала рассматриваться в результате запросов потенциальных клиентов. По словам Михаила Погосяна, к ним приходили люди с вопросом: “Почему бы вам не сделать бизнес-джет?”

Руководитель ОАК пока не хочет давать много информации по этому проекту на этом этапе, но он говорит, что дополнительные топливные баки в грузовом отсеке увеличат дальность самолета почти до 4 300 миль (8 000 км), что более чем в два раза больше стандартной дальности SSJ100 в 1620 миль (3000 км). Он уверен, что сочетание объема пассажирского салона и низкого внутреннего шума будет хорошо соответствовать новой роли самолета.

Возможность разработки версии бизнес-джета стала всерьез рассматриваться только спустя три месяца после того, как лайнер приступил к коммерческой эксплуатации.



Falcon 900LX сертифицирован в Китае

Французский производитель Dassault Falcon недавно получил сертификат Главного управления гражданской авиации Китая на Falcon 900LX. Falcon 900LX дополняет уже сертифицированные Китаем самолеты семейства, Falcon 900 и Falcon 2000, а также Falcon 7X. Первый Falcon 900LX будет поставлен в Китай к концу этого года.

“Китай продолжает наращивать темп использования бизнес-авиации, и такие самолеты, как Falcon 900LX, идеально подходят для требовательного ландшафта этой огромной страны”, сказал президент и главный исполнительный директор Dassault Falcon Джон Росанваллон. “Мы развиваем в ускоренном темпе наши возможности по поддержке операторов в этом регионе, в том числе готовим большое количество авторизованных сервисных центров, выбираем места для дополнительных складов запасных частей, а также открыли региональный офис продаж в Пекине в прошлом году”.

Falcon 900LX построен на основе Falcon 900EX. При этом у нового самолета улучшены летные характеристики и повышена экономичность. Новый бизнес джет потребляет на 35-40% меньше топлива, чем другие самолеты подобного класса, благодаря передовой легкой конструкции и очень эффективному крылу с вертикальными законцовками компании Aviation Partners Inc. С максимальным взлетным весом Falcon 900LX набирает высоту эшелона FL390 (39000 футов = 11 880 м) за 20 мин.

Новый Falcon 900LX предлагает тот же просторный и тихий салон, что и Falcon 900EX. Увеличенная до



4750 миль (8797 км) дальность позволяет новому самолету соединить между собой большее количество городов. Он может долететь из Нью-Йорка в Москву, из Парижа в Пекин и из Мумбаи в Лондон. Прочная конструкция делает его единственным бизнес-джетом в своем классе, способным приземлиться с почти полными топливными баками. Falcon 900LX может вылететь из Вашингтона, сделать посадку в Нью-Йорке и продолжить полет в Женеву без дозаправки. Или вылетев из Лондона с четырьмя пассажирами, забрать еще четырех в Париже, и продолжать полет в Дубай без дозаправки топлива.



Кэмбридж объявляет тендер

Лондонский аэропорт Кэмбридж собирается привлечь оператора FBO с мировым именем. Конкурс на право построить и управлять «ультрасовременным» деловым терминалом был объявлен 3 июня 2011 г. Предложение было отправлено двенадцати компаниям, шесть из которых уже заинтересовались участием в этом тендере. 24 июня 2011 администрация аэропорта Кембридж закрывает прием заявок, а результаты конкурса будут объявлены к октябрю 2011г., как раз к открытию конференции NBAA в Лас-Вегасе.

“Пригласив специализированных операторов FBO в Кембридж, мы стремимся к повышению эффективности и демонстрируем нашу приверженность к обеспечению клиентов в бизнес-авиации уровнем сервиса, который ожидают”, сказал директор аэропорта Арчи Гарден.

По условиям конкурса, новый, стильный FBO должен будет иметь просторный бизнес терминал, несколько конференц-залов и переговорных комнат, VIP-обслуживание и прекрасные условия для отдыха экипажей.

Аэропорт Кембридж занимает уникальное место среди всех аэропортов Лондона тем, что может предоставить слот без каких либо ограничений, в режиме 24/7. Также преимуществом является его расположение – всего в 10 милях к северу от Лондона. Здесь воздушное пространство позволяет рейсам из Северной Америки избежать переполненного неба вокруг лондонского аэропорта Хитроу.

Новый оператор FBO сменит в этом качестве Marshall Business Aviation, который в свою очередь станет брендом для технического обслуживания бизнес-джетов в аэропорте Кембридж.



D-JET возвращается

Компания Diamond Aircraft объявила о возобновлении программы D-JET. Австрийский производитель получил подтверждение значительных целевых инвестиций на продолжение развития программы сверхлегкого реактивного одномоторного самолета D-JET.

Эти средства позволят Diamond вернуть инженерно-технический персонал, уволенный в результате финансовых проблем, и возобновить летные испытания. Также предполагается на полученные средства закончить постройку еще одного опытного самолета.

Также Diamond Aircraft собирается в кратчайшие сроки направить инженерно-технические ресурсы австрийских подразделений компании для поддержки программы D-JET. Это стало возможным после завершения несколько необходимых программ развития в семействе поршневых самолетов.

Компания благодарит своих клиентов и деловых партнеров за их лояльность и надеется, что эти инвестиции знаменуют собой поворотный момент в развитии программы D-JET.

Напомним, что в конце марта 2011 г. Diamond Aircraft прекратила работы по программе легкого реактивного самолета D-jet и отправила в отпуск на неопределенный срок 213 работников завода компании в Лондоне, провинция Онтарио, Канада. Перед этим компания запросила у федерального правительства займ в размере \$35 миллионов, и в случае положительного решения собиралась вернуть его в течение 18 месяцев. Эти деньги должны были



стать «спусковым крючком» для привлечения частных инвестиций. Об источнике нынешних инвестиций Diamond Aircraft пока не сообщает.

Программа D-Jet была запущена в 2003 году и стала первым шагом австрийского производителя на рынок бизнес джетов. Реализация этой программы проходила на заводе компании Diamond в Лондоне, провинция Онтарио, где два самолета принимали участие в программе летных испытаний. Налет составил порядка 700 часов. Завершение сертификации и ввод в эксплуатацию самолета D-Jet изначально планировались на 2006 год.



США обеспокоены конкурентоспособностью своих производителей

Комиссия по международной торговле США (The U.S. International Trade Commission (USITC)) начинает исследование конкурентоспособности американских производителей деловых самолетов на мировом рынке.

Исследование «Производство самолетов деловой авиации: структура и факторы, влияющие на конкурентоспособность» (Business Jet Aircraft Industry: Structure and Factors Affecting Competitiveness) было запрошено постоянной бюджетной комиссией Палаты представителей конгресса США в письме, датированном 23 мая 2011 года.

В соответствии с просьбой, Комиссия, как независимое, внепартийное федеральное агентство, способное заниматься исследованиями, будет обеспечивать по мере возможности обсуждение и анализ структуры и факторов, влияющих на конкурентоспособность авиационной промышленности бизнес-джетов в США, Бразилии, Канаде, Европе, и Китае. В докладе будет рассмотрен промежуток времени 2006-2011 гг. на основе общедоступной информации.

В результате этот отчет должен показать:

- Структуру мировой промышленности, включая взаимоотношения в цепочках поставок и прямые иностранные инвестиции;
- Обзор мирового рынка деловых самолетов и недавние события, такие, как экономический спад, которые могли повлиять на спрос;
- Обзор производства, сфер потребления, продаж, механизмов финансирования, исследований и разработок и бизнес-инноваций;
- Государственные политики и программы, которые сосредоточены или, иным образом поддерживают отрасль, в том числе политики и программы,



касающиеся финансирования, исследований и разработок, а также сертификации;

- Факторы, которые могут повлиять на будущую конкурентоспособность американских производителей бизнес-джетов, такие как характеристики рабочей силы, изменения в региональном спросе, а также новые и усиливающиеся участники рынка до 2028 года.

Комиссия планирует подготовить свой доклад к 23 апреля 2012 года.

Комиссия по международной торговле США проведет публичные слушания в связи с этим исследованием в 9:30 28 сентября 2011 года.

Больше учиться

Канадский производитель авиатренажеров CAE намерен увеличить количество собственных учебно-тренировочных центров, предназначенных для подготовки пилотов бизнес-джетов, в 2 раза - до 8 единиц, сообщили представители компании в ходе проведения выставки EBACE 2011, сообщает АвиаПорт.Ru.

В настоящее время канадская компания уже имеет такие центры в Дубае (ОАЭ), Берджесс Хиле (Великобритания), Морристауне и Далласе (США). Новые центры CAE для деловой авиации разместятся в Амстердаме (Нидерланды), Мехико (Мексика) и Сан-Паулу (Бразилия), а также в одном из городов Азии, который будет оглашен позже.

Амстердамский учебно-тренировочный центр будет специализироваться на подготовке пилотов бизнес-джетов Challenger 300 и Challenger 604 (производства Bombardier). Начиная с 2012 года в Мехико смогут проходить подготовку пилоты Learjet 45 и вертолетов Bell 412. Новый центр в Сан-Паулу, открываемый совместно с компанией Embraer, предназначен для подготовки пилотов и технического персонала бизнес-джетов Phenom 100/300. Этот центр станет первой школой бизнес-авиации в Южной Америке. Открытие состоится в следующем году. Запуск нового учебно-тренировочного центра CAE в Азии намечен на 2013 год.

Кроме того, с весны 2012 года планируется запустить программу обучения пилотов бизнес-джета Challenger 605 (производства Bombardier) в совместном центре CAE и Emirates в Дубае. А центр в Далласе займется подготовкой пилотов самолета King Air 350 (производства Hawker Beechcraft), оборудованного авионикой Pro Line 21.

Бизнес-джеты начинают летать

Деловые самолеты, которые частенько в период кризиса стояли на приколе, начинают всё больше времени проводить в воздухе – это знак того, что бизнес чувствует себя более уверенно, несмотря на всё еще шаткую ситуацию в экономике.

Jet Support Services, Inc. (JSSI), компания, которая занимается техническим обслуживанием сотен корпоративных самолетов, в первые три месяца этого года наблюдала увеличение налета бизнес-джетов на 11,4% по сравнению с тем же периодом прошлого года. А в апреле, по сравнению с апрелем 2010 года, скачек налета среди 1300 клиентов компании составил 7%. Эти результаты подтверждают наблюдения других аналитиков, которые говорят, что после резкого снижения в период экономического спада, и после негативной общественной реакции против корпоративных излишеств, снова наблюдается спрос на полеты деловых самолетов. Однако, он пока еще далек от своего пика.

По словам президента и главного исполнительного директора JSSI Лу Сено, уровни конца 2007 - начала 2008 годов еще не достигнуты, но уже достаточно отошли от нижнего края, который наблюдался в кризис. “Осенью 2008 года, после падения финансовых рынков, популярность полетов буквально рухнула. Но наблюдаемое нами сейчас восстановление внушает оптимизм”.

В то же время американский отраслевой аналитик Брайан Фоли отметил, что количество частных полетов увеличивается с марта 2009 года. Именно в тот момент активность бизнес-джетов упала на 35% от своего пика в апреле 2008 года. Но нынешний уровень трафика всё равно примерно на 10% ниже наивысшей точки активности бизнес авиации, говорит он.

Однако, несмотря на общую положительную динамику в отрасли, по направлениям деятельности деловой авиации пока наблюдаются разнонаправленные движения. Некоторые игроки, такие, как операторы, перевозчики и поставщики топлива, чувствуют себя намного лучше, чем остальные. Наиболее проблемное положение сейчас наблюдается в сегменте продаж новой и подержанной авиатехники. Поставки новых деловых самолетов в первом квартале 2011 года снизились по сравнению с 2010 г. Однако производители рапортуют о положительном балансе чистых заказов (сумма полученных заказов и отмен), что в будущем приведет к росту поставок.

На вторичном рынке также ситуация неоднозначная. При том, что в последнее время постоянно снижается доля выставленных на продажу самолетов (а это один из основных показателей вторичного рынка) – что хорошо, другой показатель – средняя запрашиваемая цена – также снижается, а вот это плохо. То есть наблюдается дисбаланс: так как относительное количество самолетов на вторичном рынке уменьшается, соответственно должна увеличиваться цена предложения. Однако этого не наблюдается потому, что в период кризиса на вторичный рынок было выброшено столько самолетов (в том числе довольно свежих), что до сих пор этот рынок характеризуется как «рынок покупателя», и соответственно цену диктует клиент. Сложившаяся ситуация сильно влияет на поставки новых самолетов, так как клиент часто склоняется к покупке свежего самолета на вторичном рынке по цене, значительно ниже нового.

Многие корпоративные самолеты были или припаркованы или выставлены на продажу во время экономического спада - не только из-за

корпоративных и финансовых проблем. Известная история полетов руководителей Большой тройки автопроизводителей в 2008 году за финансовой помощью в Вашингтон вызвала бурный протест общественности. И достаточное количество публичных компаний решили в трудные времена не вызывать недовольство акционеров и прекратили практику использования в бизнесе деловых самолетов, даже в ущерб целесообразности и экономической эффективности. Но сейчас память о тех событиях подзабылась. Это позволило компаниям снова работать с максимальной эффективностью, бывая в течение одного-двух дней на нескольких встречах в разных регионах, как США, так и мира.

“Похоже, что люди возвращаются к ведению бизнеса с помощью целевого использования своих самолетов” говорит Лу Сено. “Для парней, которые должны прийти и решить проблему, единственный выбор - это корпоративный самолет, с которым за один день можно побывать в пяти местах”.

Несмотря на рост спроса клиенты и владельцы ищут способы сократить издержки от деловых поездок и стараются использовать бизнес-джет с наибольшей эффективностью.

“Они до сих пор разумно подходят к некоторым вещам”, говорит Лу Сено. “Например, сажают шесть человек в один самолет и в итоге получают 12 клиентов в течение двух дней. И мы слышим такие истории все время”.

“Я думаю, что люди научились экономить в последние время, и эту привычку трудно сломать” говорит Брайан Фоли. “Я думаю, необходимо некоторое время, прежде чем мы вернемся к использованию в полной мере преимуществ бизнес-джетов, но определенно движение идет в правильном направлении”.

Обычная борьба

15 июня 2011 в гостинице Ренессанс Монарх Центр прошел четвертый Форум Деловой Авиации, организованный АТО Events. Традиционно организаторы декларируют это мероприятие как практическое, и не ставят перед собой каких-то глобальных целей по изменению законодательства и улучшению бизнес-климата в нашей стране.

Если сравнивать с прошлогодней конференцией, нынешний форум проходил в более спокойной атмосфере. Эйфория прошлого мероприятия, когда рост деловых перевозок по сравнению с 2009 годом вызывал неподдельный оптимизм у участников рынка, в этом году сошел на нет или по крайней мере стал более сдержанным. Конечно, упадка пока не наблюдается, но участники мероприятия не видят также и существенного роста. Однако в выступлении главного инспектора ЦПДУ Аэротранс Леонида Щербакова было интересное уточнение относительно тенденций 2011 года. Так на протяжении 2006-2010 годов соотношение выполненных полетов между российскими и иностранными перевозчиками наблюдалось в пользу отечественных перевозчиков (однако стоит заметить, что ЦПДУ Аэротранс считает полетами деловой авиации все полеты вне расписания, то есть сюда попадают в том числе и чартерные рейсы тур-операторов, которые составляют существенную долю трафика). А за пять месяцев 2011 года эта тенденция сломалась, и вперед вышли иностранные перевозчики. Вот такие последствия кризиса.

Наиболее интересной частью форума стал обмен мнениями на круглом столе «2011 в России: «жизнь – борьба» или Business as usual». Корректность такой постановки вопроса вызывает некоторые сомнения.

Потому как любой бизнес в высококонкурентной среде с одной стороны является борьбой, а с другой – обычное дело для работающих в такой сфере компаний. Что и подтвердили участники круглого стола. Для одних бизнес в нынешней ситуации идет обычным порядком (так свою позицию характеризуют в основном иностранные компании, работающие на российском рынке), а для других – тяжелая борьба (эта доля досталась российским компаниям). Но важный вывод, который сделали все участники обсуждения – чтобы российский рынок получил толчок в развитии, необходимо срочно убирать препоны в законодательной сфере, а также крайне необходим крепкий региональный бизнес, который должен стать движущей силой российской деловой авиации. А то, по словам иностранных компаний, бизнес-авиация в России носит некоторый оттенок скандальности и ассоциируется в основном с олигархами. И изменение в общественном сознании такого восприятия деловых самолетов должно стать в ближайшее время одной из главных задач всего российского сообщества деловой авиации.

Несмотря на то, что сейчас основные чаяния как производителей, так и международных операторов связаны с Азиатско-Тихоокеанским регионом и Латинской Америкой, рынок России по-прежнему остается очень важным. Такую точку зрения высказал Сергей Вехов, директор по продажам и развитию Air Charter Service. Однако нашей стране мешает перейти (или вернуться) на более высокий уровень в оценке дальнейших перспектив развития туманный путь экономического развития РФ. Москва и Питер вышли на потолок по насыщению услугами деловой авиации, и в этих регионах роста уже не будет. Основные надежды всех игроков отрасли связаны с

регионами, а там проблемы как с инфраструктурой, так и с платежеспособностью потенциальных клиентов. Хотя в настоящее время последнее не так сильно заметно, так как основной трафик всё-таки идет из Москвы. Кстати, авиаброкеры видят еще один потенциальный тормоз роста. Это отсутствие бизнес-джетов с российской регистрацией. Те самолеты, которые на данный момент присутствуют на рынке, а именно сильно подержанные иностранные бизнес-джеты и переделанные советские самолеты, уже не удовлетворяют требованиям клиентов. А использование современных самолетов с иностранной регистрацией для внутренних перелетов связано с проблемами в согласовании таких полетов и правовыми рисками. По словам президента Jet Group Александра Евдокимова, часто клиент для внутреннего перелета не может получить самолет, который удовлетворит его требованиям. Брокеры с нетерпением ожидают появления свежих иностранных бизнес-джетов с российской регистрацией. Именно отсутствие таких самолетов является сдерживающим фактором в росте внутреннего авиатрафика.

Некоторые перевозчики уже решают эту проблему. Благо сейчас выбрать подходящий самолет не составит никакого труда. Вторичный рынок переполнен свежими самолетами по приемлемым ценам. Вопрос стопорится только на финансировании сделок. Это еще одна особенность послекризисного состояния рынка, причем мирового. В этом плане «жизнь-борьба»! Участвующий в круглом столе руководитель коммерческого отдела по VIP перевозкам авиакомпании «Полет» Николай Якубенко на примере своей компании показал, как надо работать на внутреннем рынке. Сейчас

авиакомпания продает свои старые бизнес-джеты, которые кстати были с российской регистрацией, и собирается приобретать более свежие машины. При том, что этот перевозчик работает с самолетами среднеразмерного сегмента, это приобретение избежит таможенных пошлин. Также, по словам Н. Якубенко, «Полет» просчитывает возможность конвертации одного из получаемых авиакомпанией Ан-148 в VIP версию. Пока вопрос только теоретически рассматривается, но уже то, что такие мысли приходят, подтверждает наличие спроса на внутренние перевозки. Однако брокеры к идее использования конвертированных региональных самолетов относятся со скептицизмом. И им можно доверять в этом вопросе, так как именно они находятся на «переднем крае» и знают нужды и требования клиентов.

Еще одной особенностью российского посткризисного рынка станет так называемая «война брокеров». В очередной раз была обозначена граница двух эпох – 2008-2009 годы. Именно в этот период произошел переход из одного «агрегатного» состояния в другое. И если докризисный рынок воспринимался как безграничный, и казалось, что на нем всем хватит места, так как постоянно появлялись новые заказчики, то кризис научил всех считать деньги, значительно сократив клиентскую базу. Однако посткризисный подъем перевозок спровоцировал возрождение в этом сегменте рынка, и практически исчезнувшие в кризис мелкие брокеры начали опять появляться. А так как экономический потенциал клиентов по сути остался на прежнем, кризисном уровне, то началась жесткая борьба. В этой борьбе, конечно, суждено победить сильнейшим, но амбициозные «малыши» могут подпортить немало


крови признанным компаниям этого сегмента. Тем не менее в активе крупных игроков в нынешних и будущих схватках за клиента – хороший уровень сервиса и финансовая «подушка».

Интересное наблюдение озвучил Сергей Вехов – в последнее время всё чаще стали пользоваться услугами деловой авиации государственные мужи. Участники круглого стола попытались эту тенденцию связать с предстоящими выборами, но Александр Евдокимов уточнил, что не стоит ждать выборов, чтобы заработать денег. Несмотря на увеличение интереса к деловой авиации со стороны государственных структур и компаний, что естественно в нынешней, ориентированной на государство, структуре экономики, брокеры не видят в этом устойчивой тенденции. Этот сегмент хоть и имеет деньги, но систематически тратит на такие спорные, в глазах избирателей, услуги не будет.

Еще одним негативным моментом с точки зрения поступательного развития отрасли участники обсуждения отметили своеобразную структуру владения бизнес-джетами в России. А именно, преобладание частного владения самолетами, что делает эти бизнес-джеты, почти все с иностранной регистрацией, недоступными для заказа чартера. И опять этот вывод возвращает нас в начало обсуждения – необходимы авиакомпании, которые будут приобретать самолеты и регистрировать их в России. Круг замыкается. Брокеры говорят, что есть потенциал роста внутренних перевозок, для этого необходимы свежие самолеты; свежие самолеты есть, но они находятся в частных или корпоративных руках; авиакомпании готовы работать на новой технике, но нет финансирования, а финансисты,

пуганные кризисом, предъявляют высокие требования к заемщикам и не рассматривают бизнес-джет как ликвидный актив, особенно в российской юрисдикции.

Такая неопределенность сказывается и на прогнозах поставок новых самолетов на российский рынок. За прошедший год компания Bombardier уменьшила прогнозируемое количество поставок в Россию бизнес-джетов. И этому есть довольно простое объяснение. Структура российского общества такова, что появление новых потенциальных покупателей бизнес-джетов в обозримой перспективе не ожидается. Сейчас новые поставки российским клиентам в основной массе являются заменой стареющих самолетов на новые. Ожидать, что при нынешней экономической политике появится достаточное количество состоятельных компаний и граждан не стоит. Однако действующие авиакомпании, использующие конвертированные советские самолеты и работающие на внутреннем рынке, вскоре будут вынуждены принимать решение о замене авиапарка или уходить с этого рынка.

Прошлогодний форум оставил после себя некое ощущение радужных перспектив и веру в светлое будущее, несмотря на продолжающийся за окном кризис. Нынешняя конференция настроила уже на философские размышления. Наверно только неизбежность роста позволяет участникам рынка высказывать осторожный оптимизм в отношении России. Несмотря на то, что показатели растут, отдаленная перспектива остается в тумане. И в первую очередь это связано с общей экономической обстановкой в стране. Но оптимизм, даже осторожный, в любом случае лучше пессимизма. 

Модификация Falcon 7X одобрена EASA

Dassault Aviation объявила 17 июня 2011, что первый Falcon 7X с одобренными EASA доработками системы управления вернулся в рабочее состояние. Это стало возможно после интенсивных попыток найти причину сбоя, случившегося с одним из самолетов 25 мая 2011 г, после которого последовал запрет всех полетов этого типа самолетов.

Dassault разработала комплект доработки, который, будучи установленным, добавляет дополнительную систему защиты системы триммирования горизонтального стабилизатора. После серии тщательных испытаний специалисты Dassault заверили, что модификация отвечает всем требованиям, и комплекты пошли в производство и отправлены в сертифицированные техцентры. Параллельно с этим, доработки рассматривались авиационными властями.

И вот в среду, 15 июня 2011 г., EASA одобрило изменения в системе управления. 16 июня была выпущена новая директива летной годности (AD), которая позволяет самолету возобновить полеты с пассажирами на борту. FAA должна последовать этому решению в ближайшее время.

Первые результаты исследований проблемы показали, что существует производственный дефект в электронном блоке управления горизонтальным стабилизатором (HSECU), который мог стать причиной инцидента. В настоящее время на Falcon 7X установлены блоки управления двух типов. По результатам проверок стало понятно, что детали с номером P/N 051244-02 не имеют этого дефекта, а вот блоки с номером P/N 051244-04 имеют потенциальную возможность проявления дефекта. Самолет, который стал причиной запрета полетов, был оборудован как раз таким блоком управления.



Самолеты с HSECU P/N 051244-02 после необходимых доработок уже в ближайшее время смогут подняться в воздух. Кроме необходимости проведения доработок EASA потребовала ограничить диапазон эксплуатационных характеристик до выяснения полной картины возможных дефектов в системе управления. Falcon 7X с дефектными блоками P/N 051244-04 пока останутся на земле.

Выпущенный бюллетень является временным. В настоящее время производитель работает над тем, чтобы снять все ограничения эксплуатационных характеристик и доработать остальные самолеты.

Dassault Aviation работала практически в ежедневном контакте с операторами Falcon 7X, информируя их о всех шагах по исправлению ситуации с момента, как компания инициировала приостановку полетов 26 мая. Все доступные ресурсы производителя были направлены на поиск причин неисправности и выработку решения по возврату в эксплуатацию всех Falcon 7X.

Целью Dassault является доработка всего флота Falcon 7X и возвращение его в эксплуатацию не позднее начала июля 2011 г.



Avinode Business Intelligence Newsletter

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии рынка бизнес авиации в Европе с 6 по 12 июня 2011 г.



Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. С момента своего запуска в 2001 г. Avinode быстро превратился в промышленный стандарт для операторов и брокеров бизнес 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.

Как обычно, в обзор входят несколько критериев оценки состояния деловой авиации в Европе. Надо понимать, что система бронирования может предоставить сведения о запросах операторов и интересе к тому или иному рейсу или типу самолёта. А сведения о том, был ли совершен рейс или нет, остаются за рамками данного исследования. То есть оценка состояния деловой авиации является косвенной, хотя дает представление об активности рынка бизнес авиации.

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Запросы на выполнение рейсов
- Количество Empty Legs
- Индекс наличия свободных самолетов
- Индекс спроса
- Индекс стоимости летного часа в мире, в США и в Европе
- Стоимость летного часа самых популярных самолетов в системе Avinode
- Самые популярные самолеты

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов на период с 6 по 12 июня 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	55	39	75	29	23	10	34	139
Великобритания	46	104	195	88	7	49	135	370
Франция	60	148	312	94	8	56	179	355
Италия	21	96	103	67	12	47	159	202
Австрия	20	5	9	13	3	4	0	55
Швейцария	33	33	95	67	18	2	93	165
Россия	42	68	213	105	0	64	4	437

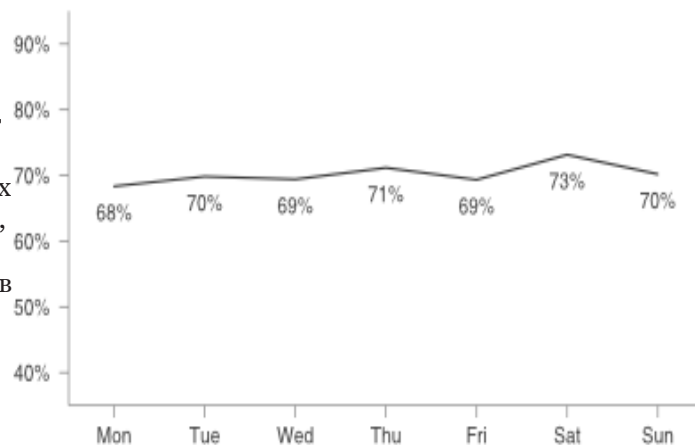
Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 6 по 12 июня 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	22	3	7	3	3	7	2	18
Великобритания	6	45	11	4	2	8	2	31
Франция	6	16	34	7	3	11	3	23
Италия	1	6	7	15	6	6	4	9
Австрия	2	1	6	3	3	0	2	17
Швейцария	4	8	12	4	1	0	5	18
Россия	5	0	5	3	1	8	2	24

Индекс наличия свободных самолетов

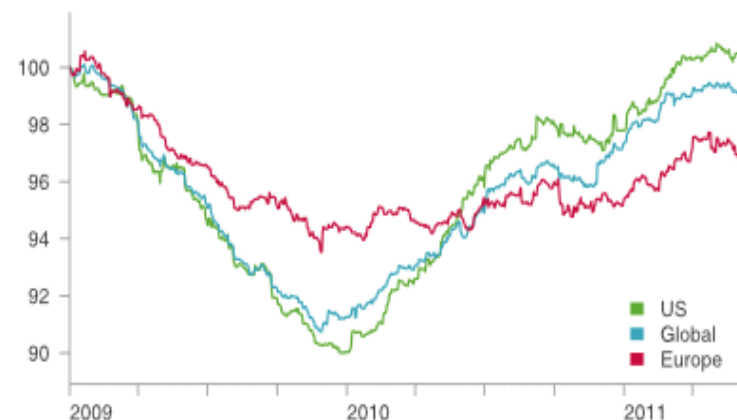
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



Самолет считается доступным, когда в период 00:00-23:59 с ним не производятся никакие действия.

Индекс стоимости летного часа.

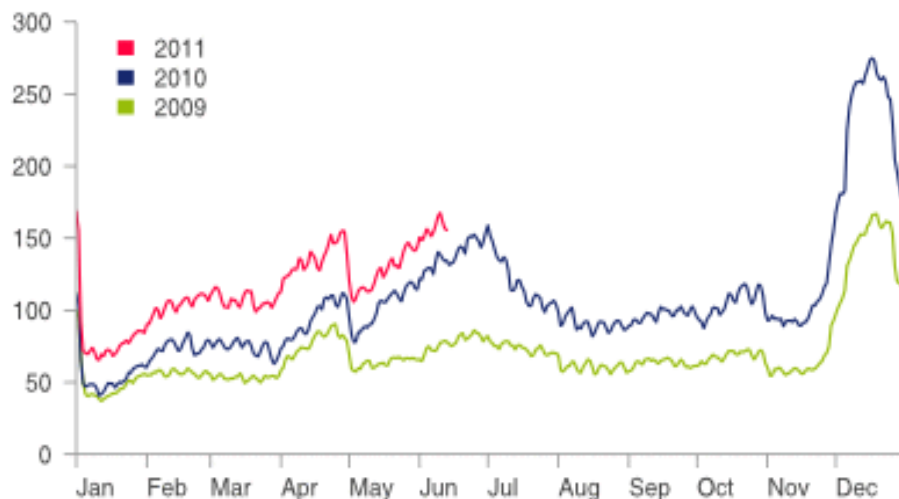
Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



100 = 1 января 2009, когда средняя стоимость летного часа равнялась 2987€

Индекс спроса

Индекс спроса – индекс общей стоимости ежедневных заказов на рейсы, которые обрабатывает система Avinode, планируемых в течение 30 дней. 100 = 1 января 2009, когда было заказано рейсов на € 11 291 950



Стоимость летного часа популярных самолетов

Тип ВС	Средняя стоимость	3 месяца назад	6 месяцев назад
Cessna Citation Jet	€ 1604	€ 1609	€ 1589
Cessna Citation Excel	€ 2767	€ 2750	€ 2764
Bombardier Challenger 604	€ 4765	€ 4732	€ 4661

Таблица показывает среднюю стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для 3-х самых популярных моделей (не включает Северную и Южную Америку).

Стоимость рассчитана на основе 21 Cessna Citation Jet, 23 Cessna Citation Excel и 31 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные самолеты.

Место	Тип	место в прошлом месяце
1	Citation Excel/XLS	1
2	Challenger 604/605	2
3	Citation Mustang	3
4	Citation CJ2	4
5	Legacy 600	6
6	Learjet 60	7
7	Challenger 300	8
8	Citation Sovereign	5
9	Citation Bravo	10
10	Citation II	9

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов на самолеты за последние 30 дней (исключая Северную и Южную Америку).