



BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 40 (91) 15 октября 2011 г.



На этой неделе закончилось самое значимое мероприятие в бизнес-авиации на самом большом рынке этой отрасли. Выставка NBAA 2011, по словам президента североамериканской ассоциации Эда Болен, отразила позитивные настроения отрасли. Производители бизнес-джетов восторженно сообщают о продвижении программ разработки новых моделей самолетов.

Однако американский рынок, несмотря на свою величину, теряет перспективность к глазам операторов и производителей. Тон начинают задавать международные рынки и, в первую очередь, Азия. А здесь немного другая мотивация приобретения бизнес-джетов и пользования услугами бизнес-авиации. Китайский рынок, самый перспективный в Азиатско-Тихоокеанском регионе, во многом похож на наш и ближневосточный: здесь одним из самых главных поводов для приобретения в личное пользование являются вопросы престижа. Поэтому так популярны большие и дальние бизнес-джеты. Что подтверждают итоги кризиса.

Сенсационной новостью стало то, что швейцарский оператор Comlux стал стартовым заказчиком SBJ. Столь резвый старт нового бизнес-лайнера российского производителя еще раз подтверждает популярность крупных самолетов по разумной цене. В настоящий момент Сухой имеет 12 самолетов в твердом заказе и 12 в опционе (на основе открытой информации). Впечатляет!



Купит ли Китай Cessna?

В конце этой недели в американской прессе пошел слух о возможной покупке Cessna китайцами. Насколько реален такой поворот в судьбе знаменитой компании?

стр. 9



Личная оценка России

В середине сентября 2011 года Россию посетил новый президент Gulfstream Aerospace Лэрри Флинн. Так получилось, что впервые в качестве руководителя Gulfstream на публичном мероприятии он появился на российской выставке Jet Expo 2011.

стр. 12



Высокая гастрономия

Бортпитание является одним из основных сервисов, предлагаемых практически любой авиакомпанией. Специфика бизнес-авиации состоит в том, что есть возможность заказать любую пищу из любой точки планеты.

стр. 15



Avinode Business Intelligence Newsletter.

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

индекс спроса: +20,2%; индекс стоимости: +0,29%

стр. 19

Принципиально новый G650



Быстрее всех, дальше всех,
вместительнее всех

Gulfstream®
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

Выставка NBAA 2011 закончилась

К концу третьего и последнего дня 64-ого ежегодного Совещания и Конвенции NBAA 2011, президент и главный исполнительный директор Национальной Ассоциации Деловой Aviации (NBAA) Эд Болен поблагодарил участников и посетителей за “очень успешное шоу”.

“Мы наблюдаем, что это шоу показывает реальную ценность для сообщества бизнес-авиации даже в эти трудные для экономики времена” сказал Болен. “Понятно также, что Конвенция по-прежнему остается событием, которое нельзя пропустить, для всех, чья страсть или профессия связана с бизнес-авиацией”.

Чтобы проиллюстрировать свою мысль, Болен отметил, что:

- Шоу посетило 26 077 человек, что на 7% больше по сравнению с прошлым годом;
- Количество участников в конференц-центре Лас-Вегаса составило 1106 компаний или на 2% больше, чем было экспонентов в 2010 году – 1086 компаний-участников;
- В этом году был показан, в общей сложности, 101 самолет, в том числе: 85 на статической стоянке в Henderson Executive Airport, еще 5 в конференц-центре Лас-Вегаса и 11 самолетов на первой в истории статической экспозиции рядом с конференц-центром Лас-Вегаса.

“По каждому из ключевых позиций нынешняя Конвенция достигла или превысила ожидания NBAA” уточнил президент NBAA. “Не менее важно, что уровень энтузиазма, который мы видели у участников шоу, говорит нам, что их ожидания оправдались или даже были превышены”.



Эд Болен также упоминает другие успехи мероприятия, в том числе:

- Традиционной популярностью пользовалась генеральная сессия на открытии выставки, однако также одинаково хорошо восприняты были сессии второго дня, на которых выступило беспрецедентное количество лидеров, легенд и светил со стороны правительства и авиационного сообщества.
- Огромной популярностью пользовались многие образовательные сессии NBAA 2011 – на некоторых из них присутствовало более 300 участников - в том числе, на ежегодной сессии NBAA «Встреча регуляторов», на которой обсуждалось использование iPad в кабине пилотов, а также семинары по новым возможностям для бизнес-авиации в Азиатском регионе.

- Чрезвычайно успешным стало благотворительное мероприятие NBAA/CAN, на котором было привлечено \$ 220 тысяч для поддержки корпоративной сети Ангел по перевозке онкологических больных в лечебные центры на борту воздушных судов деловой авиации.
- Отмечен всплеск иностранных посетителей, которых было на 23 процента больше, по сравнению с прошлым годом - на NBAA 2011 присутствовало почти 4000 представителей из 88 различных стран.
- Положительный отклик получили пять новых рекламных сообщений со всемирно известным инвестором Уорреном Баффетом, которые отражают одну из основных тем Конвенции: важность встреч лицом к лицу, которые дает бизнес-авиация. Эти сообщения вошли в компанию «No Plane No Gain», которую проводят совместно NBAA и GAMA.
- Единая отраслевая поддержка лозунга сообщества авиации общего назначения “Stop User Fee” (Нет оплате за пользование), что отражалось на вывесках и в сессиях Конвенции.
- Признание нового мобильного приложения Конвенции NBAA, которое было загружено тысячи раз, а также применение сервиса Twitter.

“Конвенция этого года подчеркнула тот факт, что люди и компании бизнес-авиации наполнены оптимизмом и перспективами”, сказал Эд Болен. “Конвенция NBAA продолжает быть ключевой частью этого перспективного видения и выступает в качестве главного места встреч и продвижения своей продукции и услуг. Выражаем благодарность всем, кто помог в этом году сделать шоу успешным”.



Airbus хочет попасть на рынок США

Airbus рассчитывает, участвуя в NBAA 2011, прорваться на североамериканский рынок. Производитель собирается продвигать в США и Канаду самолет ACJ319, не имеющий, по его утверждению, прямого конкурента у Boeing.

Несмотря на успех этого бизнес-лайнера в Европе, на Ближнем Востоке и в Азии, Airbus до сих пор не удалось получить заказчиков в США и Канаде, где доминирует BBJ. Пока только один самолет Airbus зарегистрирован у частного владельца в штате Флорида.

“Пока в США мы больше занимаемся демонстрацией”, - говорит вице-президент подразделения деловых самолетов Airbus г-н Франсуа Шазель. “Трудность состоит в том, что у нас нет базируемого в США оператора, поэтому доступность этого рынка проблематична”.

Airbus начал продвижение версии ACJ320 с крылом, оснащенным концевыми крылышками новой аэродинамической формы (sharklet). Его поставки первым заказчикам ожидаются в 2013 г. В перспективе ожидается продвижение корпоративной версии A320neo, выход которой на рынок запланирован на 2016 г., хотя, по словам Франсуа Шазеля, клиенты Airbus “на данный момент хотят приобрести самолеты, которые будут доступны в ближайшие два-три года”. По его мнению, A320neo увеличенной дальности будет пользоваться большой популярностью. Airbus также гордится успехом своих широкофюзеляжных корпоративных самолетов, особенно на развивающихся рынках. Однако единственный заказчик A380 в корпоративной версии - принц Саудовской Аравии, который подписал контракт в 2007 г. - до сих пор не оформил заказ на полную комплектацию самолета.



Поставки 787 и 747-8 VIP версий откладываются

Накануне открытия выставки NBAA 2011 президент компании Boeing Business Jets Стив Тейлор сказал, что задержки поставок коммерческих самолетов 787 и 747-8I могут сказаться на поставках этих моделей в центры VIP-оснащения BBJ.

В настоящее время поставка первого 787VIP откладывается с 2012 года на 2014 год, а первые поставки 747-8 в VIP-комплектации перенесены с конца этого года на начало следующего. Хотя 747-8I был построен несколько месяцев назад, прежде чем самолет сертифицируют, и он будет поставлен клиенту, в его конструкцию будут включены незначительные изменения после программы летных испытаний. Задержка поставок коммерческих 787 означает, что четыре из 12 заказанных VIP-самолетов будут поставлены только в 2014 году.



Стив Тейлор также подтвердил, что сейчас основная масса заказов BBJ приходится на новые широкофюзеляжные самолеты. Также, вполне вероятно, что будут пользоваться спросом узкофюзеляжные BBJ с новыми двигателями CFM Leap-X, построенные на базе 737 MAX-8, которые будут эквивалентны по размеру нынешнему BBJ2.

Портфель заказов на 787 VIP в настоящее время составляет 12 самолетов, а заказы на 747-8 VIP за это лето выросли с восьми до девяти самолетов. С начала 2011 года Boeing получил заказы на пять бизнес-лайнеров - два BBJ, один BBJ-C и один 747-8I VIP. Кроме того, компания в этом году поставила пять самолетов: четыре BBJ и один BBJ-C.

Значительную часть клиентов BBJ по-прежнему составляют правительства и частные лица, на которых в совокупности приходится 87% всех продаж BBJ. Стив Тейлор также отметил рост операторов BBJ, особенно в Азии. В этом регионе производитель работает с четырьмя операторами: Beijing Airlines, Deerjet, Korean Airlines и Metro Jet. Тейлор также отметил, что Boeing много работает над разработкой интерьеров с азиатскими дизайнерами.

Так как ныне эксплуатирующийся флот BBJ уже довольно «пожилой» (более 90 из 205 BBJ имеют возраст свыше 10 лет), подразделение Boeing Commercial Aviation Services разрабатывает программы модернизации и модификации этих самолетов. Глава BBJ особенно упомянул новые карбоновые тормоза для BBJ, построенных на базе 737. Он также сказал, что компания планирует предложить замену системы расширенного зрения (EVS) на этих самолетах, начиная с середины 2012 года. В настоящее время EVS установлена только на трех BBJ.



Продано семь Hawker 800XPR

В первый день выставки NBAA 2011 компания Hawker Beechcraft получила заказ на 50 миллионов долларов от оператора деловой авиации XOJet. Объектом заказа стали обновленные средние бизнес-джеты Hawker 800XPR.

Заказ включает в себя семь 800XPR, которые должны быть поставлены в этом году. Также XOJet разместила опцион еще на пять самолетов с поставкой в следующем году. Самолеты будут оборудованы двигателями Honeywell TFE731-50R и разработанными Hawker Beechcraft вертикальными законцовками крыла, которые являются частью пакета XPR. Также Hawker 800XPR будут иметь окраску и интерьеры в стиле XOJet и Wi-Fi оборудование.

Hawker получил сертификат FAA на 800XPR в августе этого года.

“Такая поддержка этой программы действительно дает импульс 800XPR”, сказал Брайан Хауэлл, вице-президент по вторичным продажам и развитию Hawker Beechcraft. “Программа XPR реально соответствует своей миссии. Основываясь на росте этого направления, мы готовы взять в программу третью модель”.

Оператор XOJet имеет авиапарк, состоящий из самолетов Cessna Citation X и Bombardier Challenger 300. Однако, заказав самолеты Hawker, перевозчик пока не заключал соглашение на программу технического обслуживания с HBC. Но компания понимает, что в дальнейшем между компаниями возникнут более тесные отношения.



Comlux покупает Sukhoi Business Jet

10 октября 2011 компания Comlux The Aviation Group объявила о подписании соглашения с SuperJet International на 200 миллионов долларов. По этому соглашению Comlux получит два самолета Sukhoi Business Jet (SBJ), а также размещает опцион еще на два бизнес-лайнера.

Таким образом, Comlux становится стартовым заказчиком на VIP-версию регионального самолета Sukhoi Superjet 100. Поставка этих двух SBJ запланирована на 2014 год. Каждый самолет обойдется Comlux в \$ 50 миллионов, включая оборудование интерьером.

VIP-интерьер пассажирского салона самолета будет спроектирован и установлен в Comlux America, центре оборудования Comlux Group, расположенном в Индианаполисе, США. Comlux America стал первым одобренным центром оборудования для самолетов SBJ.

SBJ имеет просторный и тихий пассажирский салон объемом 118 м³/4192 ft³. Дальность полета бизнес-лайнера благодаря дополнительным топливным бакам увеличена до 4300 морских миль (8000 км). VIP-версия регионального самолета была анонсирована всего через четыре месяца после начала эксплуатации SSJ100 в апреле 2011 года.

Как сообщает Flightglobal, президент Comlux Ричард Гаона заявил, что компания остановила свой выбор на бизнес-джете Сухого потому, что другие самолеты подобного класса, такие как Airbus Corporate Jets или Boeing Business Jets, значительно дороже, а



компоновка пяти кресел в ряд у SBJ является самым просторным салоном на рынке. “Все это дает клиентам возможность летать из Лондона в Нью-Йорк или из Москвы в Дубай по более низкой цене, чем на Airbus или Boeing”, сказал он. “Comlux будет использовать этот самолет на рынках Москвы и Казахстана, двух из крупнейших бизнес-регионах, и если он окажется популярным, то мы возможно увеличим заказ до 10 самолетов”.

Сегодня флот Comlux состоит из 19 самолетов: одного BBJ767, двух Airbus ACJ318, двух ACJ319, одного ACJ320, четырех Bombardier Global Express, трех Global 5000, трех Challenger 605, двух Challenger 850 и одного Dassault Falcon 900LX. Также компания разместила заказ на восемь самолетов: один Airbus ACJ319, два Bombardier Global 6000, два Global 7000 и три Embraer Legacy 650.



JetNet делает прогноз

Консалтинговая компания JetNet на NBAA 2011 поделилась последними результатами своей программы JetNet IQ. Результат должен порадовать тех, кто ждет разворот отрасли.

JetNet базирует свои исследования на сведениях из 80 стран, от 1500 операторов и 3500 самолетов, находящихся в информационной базе. В итоге компания предсказывает, что в период до 2020 года будет поставлено 11 381 бизнес-джет на сумму \$ 258 млрд. В это количество самолетов включено 625 поставок в этом году, 785 - в следующем году и 978 - в 2013 году. Поставки достигнут своего пика в 1514 единиц в 2018 году, а потом, по прогнозу JetNet, начнут немного снижаться и в 2020 году составят 1276 бизнес-джетов.

JetNet также предсказывает, что налет увеличится на 6 процентов в ближайшие 12 месяцев и на 9 процентов в следующие 12 месяцев.

На NBAA компания также представила квартальный индекс JetNet IQ Fly/Buy Index. Это композитный показатель, который показывает динамику ожиданий новых полетов и новых заказов операторами в течение ближайших 12 месяцев. JetNet зафиксировал индекс в начале 2011 года с базовым значением в 100 единиц. Во втором квартале он вырос до 113,6, однако в третьем квартале он несколько уменьшился до 112,1. Также недавно JetNet были опрошены владельцы и операторы об их отношении к репутации брендов. По десятибалльной шкале, Gulfstream получил самый высокий уровень репутации - 8,6. Далее следуют Dassault (8,0), Cessna (7,9), Bombardier (7,7), Hawker Beechcraft (7,5) и Embraer (7,3).

Источник: AINonline



Китайцы скупают бизнес-джеты

Китайская лизинговая компания Minsheng Financial Leasing Co. (MSFL) на выставке NBAA подписала два контракта на покупку в общей сложности 33 бизнес-джетов на сумму 1,2 млрд долл.

Согласно подписанному меморандуму, французский производитель поставит Minsheng десять самолетов Falcon 7X и десять Falcon 2000S. В начале этого года Dassault уже получила от Minsheng твердый заказ на пять Falcon 7X. Представитель Dassault сообщил Aviation Week, что все 25 самолетов будут поставлены в течение следующих пяти лет.

“Это соглашение подтверждает прочные отношения, которые связали Dassault Falcon и Minsheng,” сказал президент и главный исполнительный директор Dassault Falcon Джон Росанваллон (John Rosanvallon). “Обе компании хотят предложить своим клиентам оптимальные решения в сфере бизнес-авиации в Китае. Это соглашение ясно свидетельствует о популярности бизнес-джетов Falcon в этой стране”.

В марте 2011 года Falcon 7X стал победителем в категории бизнес-авиации премии Aviation Awards



Asia. Этот бизнес-джет имеет дальность полета 5950 морских миль и может соединить Пекин с Парижем и Шанхай с Оклендом (Новая Зеландия). Однако стоит отметить, что только в начале сентября 2011 года EASA сняла все летные ограничения с бизнес-джета Dassault Falcon 7X, которые были введены после летного инцидента с одним из самолетов 25 мая 2011. Тогда в процессе снижения при заходе на посадку в Малайзии у Falcon 7X произошла разбалансировка горизонтального стабилизатора.

Кроме Dassault Falcon на NBAA 2011 Minsheng подписал соглашение с Embraer о твердом заказе на тринадцать самолетов Legacy 650. Как ожидается, первый самолет этого типа будет поставлен к концу этого года, а остальные должны быть переданы заказчику в течение ближайших пяти лет.

В июле 2011 года стороны подписали Протокол о намерениях на приобретение до 20 самолетов всей линейки бразильского производителя.

Кроме продажи китайским заказчикам бизнес-джетов, Embraer также собирается наладить сборку самолетов семейства Legacy на совместном предприятии в Харбине. 12 апреля 2011 г. производитель подписал рамочное соглашение с AVIC (Aviation Industry Corporation of China) по сборке самолетов Legacy 600/650 в Китае, используя инфраструктуру, финансовые и трудовые ресурсы совместного предприятия компаний Harbin Embraer Aircraft Industry Company (HEAI).

Заклучив эти сделки, Minsheng становится довольно крупным владельцем деловых самолетов, что говорит об уверенности финансовой компании в способности китайского рынка “переварить” значительные объемы бизнес-джетов.



G280 оказался лучше

Корпорация Gulfstream Aerospace объявила, что окончательные летно-технические характеристики нового Gulfstream G280 будут лучше первоначально объявленных во время публичного анонса программы в 2008 году.

После всесторонних испытаний полета Gulfstream выяснил, что дальность полета G280 на скорости 0,80 Маха с четырьмя пассажирами и резервом по NBAA IFR составляет 3600 миль (6667 км).

“Увеличение дальности полета на 200 морских миль является свидетельством как отличных аэродинамических характеристик самолета, так и топливной эффективности двигателей Honeywell HT-F7250G”, сказал Прес Хенне, старший вице-президент программ разработки и испытаний компании Gulfstream.

В дополнение к увеличенной дальности новый бизнес-джет имеет более сбалансированные взлетно-посадочные характеристики. Оптимальная длина ВПП была уменьшена с 4960 футов (1512 м) до 4750 футов (1448 м), что меньше на 1300 футов по сравнению с G200, который G280 заменяет.

“G280 предложит непревзойденную гибкость при организации рейсов для бизнес-джетов такого размера”, сказал президент компании Лэрри Флинн. Программа G280 была объявлена 5 октября 2008 года на выставке NBAA 2008 в Орландо. Три опытных самолета в процессе программы летных испытаний уже налетали более 1690 часов в 628 полетах.

Полностью оборудованный G280 был включен в статическую экспозицию компании Gulfstream на выставке NBAA 2011 в Лас-Вегасе.



Cessna заполняет свободные ниши

Компания Cessna Aircraft представляет вторую новинку за последние две недели. 26 сентября был представлен бизнес-джет, закрывающий нишу между Citation Mustang и CJ2+. Еще на 64-й выставке NBAA 2011 компания анонсировала новый средний Citation Latitude, который займет место между Citation XLS + и Citation Sovereign.



Характерной особенностью новинки является разработанный с чистого листа фюзеляж и пассажирский салон с плоским полом на восемь человек шириной 77 дюймов (1,95 м - самый широкий в истории Cessna) и высотой 72 дюйма (1,83 м). Экипаж из двух человек будет работать с авионикой Garmin G5000.

Занимающий нишу между Citation XLS + и Citation Sovereign, новый бизнес-джет Latitude будет иметь максимальную крейсерскую скорость полета 442 узла (819 км/час), дальность 2000 морских миль (3704 км). Максимальная высота полета составит 45000 футов (13716 метров), а на 43000 футов (13106 метров) Latitude поднимется за 23 минуты. В 2011 году самолет будет стоить \$ 14,9 млн.



Предварительные технические характеристики проекта позволяют предположить, что самолету будут достаточны максимально короткие взлетно-посадочные полосы длиной 3900 футов (1189 метров).

Как XLS + и Sovereign, Latitude будет оснащен двумя двигателями PW306D. На новом бизнес-жете будет установлено стреловидное крыло (стреловидность по передней кромке 16.3 градуса), похожее на таковое у Sovereign. Однако концы крыльев Latitude имеют интересную «приподнятость». Как сказал Flightglobal Майкл Пирс, директор по маркетингу Cessna, крылья имеют завернутую кверху законцовку, но это не винглет. “Мы еще не продували этот элемент в аэродинамической трубе, но уверены, что он будет выглядеть так”.

Визуально Citation Latitude, или модель 680A, наиболее близок к Sovereign или к модели 680, но отличается в области кабины экипажа – у него четыре ветровых стекла, а не шесть, как на XLS + и Sovereign.

Первый полет прототипа Citation Latitude ожидается в середине 2014 года, а сертификация FAA (Part 25) и ввод в эксплуатацию в 2015 году.



Летное руководство PC-12 в iPad

Pilatus Aircraft завершил разработку интерактивного летного руководства (Aircraft Flight Manual (AFM)) для операционной системы Apple IOS. Приложение работает на **iPad** и **iPhone** и доступно бесплатно в Apple App Store.

“Цифровое летное руководство самолета PC-12” (PC-12 Digital Aircraft Flight Manual) для Apple IOS обеспечивает пилотов инструментом для подготовки полета, в качестве основной части электронного летного устройства (EFB). Планшет iPad недавно был одобрен FAA для использования в качестве EFB.

С помощью нового приложения пилоты самолета Pilatus PC-12 смогут вычислить вес и баланс, характеристики взлета, набора высоты, полета на эшелоне, снижения и посадки, а также учесть боковой ветер при расчетах для всех модификаций и конфигураций PC-12. В приложении используется графический и интуитивно понятный интерфейс. Вычисленные параметры могут быть высланы по электронной почте в диспетчерский центр.

Кай Аппель, технический менеджер по PC-12, возглавлявший разработку приложения, говорит: “Мы очень рады, что одними из первых производителей предложили нашим клиентам такой удобный инструмент. Операторы самолетов Pilatus уже давно ждут новых технологий, и мы выслушали их пожелания, чтобы облегчить процесс подготовки к полету. Ранее Pilatus предлагал PDA-версии летного руководства для Palm и Windows Mobile, и это естественно помогло расширить применение этого инструмента для платформы Apple IOS”.

В будущем планируется добавить в приложение дополнительные возможности. Android-версия в настоящее время разрабатывается и будет выпущена в 2012 году.

Bombardier обрастает партнерами

Bombardier Aerospace и GE Aviation объявили о подписании двух соглашений, которые должны будут повысить качество обслуживания деловых самолетов производителя и, соответственно, уровень доверия клиентов.

В соответствии с подписанными соглашениями, пять собственных сервисных центров Bombardier, которые обслуживают бизнес-джеты, стали “Авторизованными сервисными центрами GE по обслуживанию двигателей CF34”. Таким образом, сервисные центры, расположенные в Даллас - штат Техас, Форт-Лодердейле - штат Флорида, Хартфорде - штат Коннектикут, Тусоне - штат Аризона и Вичите - штат Канзас, расширили портфель сервисных услуг по текущему обслуживанию, а также услуг по выездному ремонту двигателей GE CF34. GE Aviation гарантирует комплексное материально-техническое обеспечение сервисных центров Bombardier.



Программа OnPointSM компании GE предусматривает техническое обслуживание двигателей GE CF34, установленных на самолетах Challenger, а также обслуживание в будущем бизнес-джетов Global 7000 и Global 8000.

Также Bombardier раскрыла информацию о том, кто станет поставщиками основных комплектующих для бизнес-джетов Global 7000 и Global 8000.

В частности, к программе по созданию двух новых моделей самолетов Global 7000 и Global 8000 присоединились, в общей сложности, семь известных компаний, которые осуществляют поставку:

- Rockwell Collins - авионика и главный компьютер управления полетом,
- Parker Aerospace - гидравлическая система и электродистанционная система управления полетом,
- Messier-Bugatti-Dowty (Группа Safran) - шасси и сопутствующее оборудование,
- Liebherr-Aerospace - система кондиционирования,
- Meggitt Aircraft Braking Systems (MABS) – тормозная система и колеса,
- Apparatebau Gauting GmbH - системы водообеспечения и контроля за санитарным состоянием,
- Arrowhead Products – пневматические системы и воздуховоды.

Ранее Bombardier уже заключила контракты по поставкам комплектующих для самолетов Global 7000 и Global 8000 с такими компаниями, как Aerolia (центральная часть фюзеляжа), General Electric Aviation (интегрированная силовая установка), Hamilton Sundstrand (электрическая и топливные системы), Triumph Aerostructures (крылья).



Новое СП на российском рынке

Американский оператор деловой авиации JetFlite International (JFI) и российская компания Best-Jets образовали в России совместное предприятие, JFI Russia. В официальном сообщении говорится, что данный шаг явился результатом сотрудничества компаний на протяжении последних пяти лет. Новая компания продолжит осуществлять операционно-диспетчерское обслуживание рейсов JFI, а также обеспечит поддержку и развитие чартерного бизнеса оператора в России.

“Поскольку штаб-квартира JFI находится в Калифорнии, занять устойчивое положение в России невозможно без местных сотрудников”, - считает президент компании Билл Крайп.

Недавно руководство JFI также сообщило о расширении своего присутствия в Москве. Три самолета компании базируются во Внуково. По словам представителя JFI, Россия в ближайшее время станет для оператора одним из основных рынков.

На выставке NBAA компания также сообщила о получении одобрения Федеральной авиационной службы США (FAA) на проведение работ по ТОиР (Part 145) на ряде самолетов корпоративного класса.

Источник: АТО



Россия идет в небо по-европейски

Стремительный рост авиаперевозок между Россией и еврозоной в последние годы открывает огромные возможности для перспективного сотрудничества и координации политики в области гражданской авиации этих стран. Однако такому сотрудничеству мешает множество подводных камней.

Преодоление и урегулирование структурных проблем в российской гражданской авиации, приведение в соответствие российских стандартов безопасности полетов с европейскими - эти задачи председатель правления Национальной ассоциации деловой авиации России Леонид Кошелев считает приоритетными:

“В основном все самолеты в “Аэрофлоте”, “Трансаэро” и других компаниях зарегистрированы за рубежом. Вы думаете, почему? Ответ очень простой. Потому что в РФ стандарты безопасности полетов не соответствуют мировым. И банки, которые финансируют эти полеты, этим стандартам не доверяют.

Я сам работаю в бизнес-авиации. У нас 98-99 процентов всего флота, самолетов, которые купили российские компании, зарегистрированы и эксплуатируются за рубежом. Потому что стандарты работы по безопасности полетов не устраивают владельцев самолетов, их производителей и тех, кто их эксплуатирует”.

“Конечно, - считает Леонид Кошелев, - Европе очень хотелось бы, что мы шли по европейскому пути, и нам это удобно”.

“Европейское законодательство близко к российскому. И нам часто удобнее списывать в европейских правил, чем с американских, канадских или бразильских.



Если у нас будет развиваться гражданская авиация, она будет развиваться в мировой системе. Чем больше у нас будет контактов с мировой системой, в том числе с европейским сообществом, тем лучше для нашей авиации.

Мне хотелось бы, чтобы Россия вступила в Европейскую конференцию гражданской авиации, которая является собранием руководителей ведомств гражданской авиации Европы, причем большой Европы. Это не только европейское сообщество - туда входят Армения, Украина. Давно приглашают Россию.

Если бы Россия больше участвовала в европейских процессах, то у нас не было бы таких споров, которые сейчас идут в правительстве - либо мы будем заниматься безопасностью полетов, либо считать количество самолетов в авиакомпаниях”.

По материалам радио “Голос России”



Купит ли Китай Cessna?

На только что закончившейся выставке NBAA 2011 американский производитель стал единственным, анонсировавшим новые модели бизнес-джетов на этом шоу. Пускай это, по сути, глубокая модернизация уже существующих моделей, но остальные производители показывали то, что посетители и так уже видели. Но эта ситуация только на первый взгляд позитивна.

На самом деле, все производители уже давно работают над обновлением своих линеек. И Cessna пока опаздывает в этой гонке. И на фоне своих прямых конкурентов - Hawker Beechcraft и Embraer - американский производитель теряет очки в борьбе за клиентов. С Embraer'ом вроде понятно - успешная линейка легких бизнес-джетов Phenom захватывает исконно американский производственный сегмент, а на подходе еще и средние Legacy 450/500, разрабатываемые с чистого листа. Hawker Beechcraft, несмотря на очень сложную ситуацию с обновлением линейки, пытается идти по другому пути: вывод производства из США в Мексику и разработка пакетов обновления XPR для популярных в прошлом Hawker 400XP и Hawker 800XP, а также всеми силами пытается сократить расходы.

То есть получается, что Cessna оказалась между двух разных стратегий: с одной стороны агрессивный Embraer, а с другой Hawker Beechcraft, идущий по пути сокращения расходов. А Cessna не может принять ни один из подобных путей, так как для разработки совершенно новых моделей нет денег, а выводить производство в третьи страны и переключиться только на поддержку существующего авиапарка - «гордость» не позволяет (все-таки Textron - производственный холдинг, и на финансовые результаты «дочек» смотрит несколько иначе, чем



материнская Goldman Sachs на результаты Hawker Beechcraft). Получается замкнутый круг.

Может быть именно поэтому пошел слух о возможной покупке Cessna китайцами. В конце этой недели в американской прессе начались обсуждения такого поворота дел для американского производителя. На сколько реален такой поворот в судьбе знаменитой компании, выясняет KAKELand.

Китайский эксперт Джейсон Ляо говорит, что это неизбежно, Китай, в конечном счете, будет доминировать на рынке бизнес-джетов. Тем не менее, он говорит, что необходимо устранить множество препятствий прежде, чем Китай сможет «вонзить зубы» в такую компанию, как Cessna, или любую другую.

На этой неделе многие авиационные заголовки с выставки NBAA 2011 были связаны с Китаем и его желанием утвердиться в качестве основного игрока на авиационном рынке. Г-н Ляо говорит, что производители должны и уже рассматривают возможность создания производственных линий в Китае.

Авиационный аналитик Ричард Эбулафия (Richard Aboulafia) согласен с китайским коллегой, что даже если Textron и готов продать Cessna, то он не ожидает, что это произойдет в ближайшее время. Также г-н Эбулафия сомневается в возможности переноса производства в Поднебесную. Ричард Эбулафия просто не видит в Китае компанию, которая купила бы Cessna и перенесла ее в Азию. Более вероятно, что в случае покупки Китай сохранит Cessna на ее нынешнем месте.

По мнению г-на Эбулафия, еще не пришло время для Китая покупать таких крупных производителей, потому что в стране пока не либерализовано воздушное пространство, и это не позволяет бизнес-джетам свободно летать по всей стране. Он также говорит, что Китаю еще предстоит долгий путь до того, чтобы стать хорошим местом для производства деловых самолетов.

В случае продажи Cessna, Textron признал бы, что у одного из его основных подразделений мало надежды на выздоровление. По словам Ричарда Эбулафия, он пока не видит, что ситуация в Cessna настолько плоха.

Textron и Cessna эти слухи не комментируют.



В Европе пока наблюдается рост активности бизнес-авиации

“Несмотря на поток негативных новостей о начале финансового кризиса в Европе, все не так плохо, как может показаться,” сказал Фабио Гамба, новый исполнительный директор ЕВАА в предверии выставки NBAA 2011. По мнению ассоциации, деловая авиация в Европе в этом году покажет рост на 4%. Так как, несмотря на возможную рецессию, северные страны Европы показывают довольно высокие темпы роста по сравнению с более слабой экономикой юга.



“Мы должны быть более красноречивыми, чтобы получить того признания деловой авиации, которое она заслуживает”, говорит новый руководитель ЕВАА, добавляя, что ЕВАА уже стала “силой, с которой нужно считаться”.

Свою работу он собирается начать с непосредственного общения с европейскими политиками. Он намерен воздействовать на них холодными, жесткими фактами и убедить их в том, что бизнес-авиация

Тем не менее, новый лидер ЕВАА признает, что сейчас чрезвычайно сложное время для многих членов ассоциации. “Мы надеемся, что второй спад будет менее болезненным,” рассказал Фабио Гамба порталу AINonline. “Пока рано говорить, но, похоже, это будут несколько тяжелых месяцев, прежде чем можно будет опять говорить о режиме восстановления”.

Фабио Гамба ранее не был связан с бизнес-авиацией. Но он не чужой в сфере воздушного транспорта, так как ранее занимал пост заместителя генерального секретаря Ассоциации европейских авиакомпаний (AEA). В ЕВАА он сменил на посту бывшего генерального директора Брайана Хамфриса, который тем не менее продолжает выступать в роли президента ЕВАА. Ранее Хамфрис говорил AINonline, что ассоциация заинтересована привлечь успешного лоббиста, потому что было видно, насколько хорошо он защищал интересы авиакомпаний Европы, иногда в ущерб деловой авиации (даже если это было непреднамеренным следствием его усилий).

заслуживает более справедливого отношения в правовом поле. Для этого Фабио Гамба будет использовать, так называемые, ключевые показатели эффективности (KPI) для доказательства вклада

бизнес-авиации в столь необходимое для Европы восстановление экономики, а также хочет показать, что эта отрасль чуть больше, чем просто прихоть для рок-звезд и иже с ними.

“Нам необходимо заменить эти домыслы на более правильный имидж”, пояснил он. “Мы хотим донести до людей то, что бизнес-авиация оказывает непосредственное влияние на национальные экономики. Что в этой сфере непосредственно работает 200 000 человек, и мы это повторяем каждый раз, когда общаемся с чиновниками, принимающими политические решения”.

На самом деле, он считает, что ЕВАА нужно проводить дальнейшие исследования, чтобы получить больше фактов и цифр. В 2008 году ассоциация уже заказывала агентству PwC исследование, которое



наглядно показало, что бизнес-авиация вплетена в другие секторы экономики.

“Отрасль бизнес-авиации делает уникальной то, что она позволяет компаниям быть чрезвычайно гибкими, например, побывать в трех-четырех городах в течение дня”, продолжает г-н Гамба. “И всегда будет потребность у корпораций в передвижении, чтобы что-то посмотреть и посетить, подписать контракты и так далее. Но мы должны количественно показать преимущество бизнес-авиации для корпоративной Европы, и поэтому мы хотим получить примеры и цифры, в том числе и от наших членов”.

Г-н Гамба будет обращаться к членам ЕВАА за примерами, которые он и его лобби применят для популяризации бизнес-авиации. Таким образом будет показана реальная ценность этой отрасли. По сути, это послание тем, кто считает бизнес-авиацию роскошью: “Это то, что мы даем Европе, поэтому введение в дальнейшем дополнительных налогов – значит просто пилить сук, на котором сидишь”.

После вступления в должность генерального директора ЕВАА 1 сентября 2011 года, Фабио Гамба быстро понял, как непропорционально регулируется и насколько ограничена работа деловой авиации, по сравнению с европейскими регулярными авиакомпаниями. Спорная схема торговли квотами на выбросы для операторов бизнес-авиации является ярким примером этого. “Не может быть административных расходов больше, чем сами сборы”, настаивает Фабио. Он предупредил, что такой дисбаланс может очень легко повториться на волне новых национальных налогов, предлагаемых сейчас по всей Европе. Предложение Великобритании расширить налог на авиакомпании для воздушных



судов деловой авиации является ярким примером этой тенденции.

В то же время г-н Гамба утверждает, что существует необходимость более активного регулирования в некоторых областях, например таких, как предотвращение незаконных чартерных рейсов. “Нельзя отрицать, что существует растущая доля серого рынка, особенно в чартерной сфере”, признался руководитель ЕВАА. Он также сказал, что коммерческие чартерные компании пострадали от спада сильнее, чем другие операторы. “Это абсолютно неприемлемо”, подчеркнул г-н Гамба. “Для нас было бы легко обвинить регуляторов, так как это самый простой путь, даже если это отчасти верно. Однако большинство национальных властей недостаточно укомплектованы, у них недостаточно ресурсов, чтобы проверить все рейсы на законность. Мы могли бы

просто кричать об этом и ждать от властей их работы. Но мы исходим из того, что мы не должны ждать, потому что тогда на выправление этой ситуации уйдут годы”.

Ранее в этом году ЕВАА начала кампанию по информированию клиентов бизнес-авиации об опасностях использования незаконных чартерных рейсов.

В заключение Фабио Гамба говорит, что такое положение дел показывает раздельность Европы – сложное законодательство, с одной стороны, и невозможность реализовать или проверить его выполнение, с другой. Вот почему лозунг Европейской комиссии “Better Regulation” является столь важным для нас.

По материалам AINonline



Личная оценка России

В середине сентября 2011 года Россию посетил новый президент Gulfstream Aerospace Лэрри Флинн. Так получилось, что впервые в качестве руководителя Gulfstream на публичном мероприятии он появился на российской выставке деловой авиации Jet Expo 2011. BizavNews удалось пообщаться с Лэрри Флинном и выяснить его мнение о нашей стране.

Г-н Флинн, это первая Ваша поездка на международные выставки в качестве Президента компании Gulfstream. Ваши впечатления от России в целом и от JetExpo в частности?

Да, действительно это один из первых моих международных визитов, и я очень рад, что посетил Москву. На западе сложилось определенное мнение относительно российского бизнеса, и Вы отлично его знаете. Для меня самым важным было лично оценить деловую активность в России и понять, какие шаги необходимо сделать для продолжения здесь активных продаж нашей продукции. Я был приятно удивлен тем, что российские клиенты очень серьезно подходят к выбору воздушных судов. И если раньше бренд определял если не все, то очень многое, то в современной России для наших заказчиков являются важными, как ни странно, летно-технические характеристики самолетов и сервисные возможности компаний производителей. Клиенты стали более взвешенно подходить к вопросам покупки той или иной техники. Ведь Россия географически удалена от основных финансовых центров за исключением, пожалуй, Европы. Российская Федерация - это не только Москва и Санкт Петербург, но крупные промышленные регионы на Урале, в Сибири и Дальнем Востоке. Поэтому зачастую требуются и соответствующие самолеты. И здесь нам повезло. Мы можем предложить всю линейку бизнес-джетов, от



Президент Gulfstream Aerospace Лэрри Флинн

сравнительно небольших G 150, до наших флагманов, включая G650, поставки которого, как мы планируем, начнутся уже во втором квартале 2012 года.

Если посмотреть основные вехи нашего присутствия на российском рынке, то можно сделать только один вывод: с каждым годом мы только прогрессируем, и именно поэтому ваш рынок для нас - приоритетный. Свой первый самолет компания Gulfstream поставила в Россию в 2002 г., а с 2007 года по 2010 российский парк самолетов Gulfstream вырос более чем в четыре раза. В силу определенных юридических обязательств я не могу раскрыть количество наших самолетов на российском рынке, однако оперируя официальными

данными Gulfstream, которые находятся в свободном доступе, в 2010 г. на европейском рынке, куда входит и Россия, эксплуатировалось 178 наших самолетов, что составляет 9% от общемирового парка бизнес-джетов. Более того, уже известны и первые российские заказчики самолетов G280 и G650, но по тем же причинам в настоящий момент я не могу их назвать. Единственное, что я могу сообщить на данный момент, это то, что поставки новейших самолетов планируются на 2012 год.

Кроме вышесказанного, мы постоянно исследуем ситуацию, связанную с российским законодательством в сфере бизнес перевозок и отмечаем, что в этом направлении вам еще многое необходимо сделать. Деловая авиация в России сейчас находится на пике своего развития. Красивый бизнес, который может стать одним из двигателей экономического прогресса страны и серьезной частью национальной экономики практически без привлечения государственного капитала. С одной стороны, налицо все составляющие успешного развития: желание инвесторов вкладывать деньги, возможность компаний развивать отрасль, способность клиентов пользоваться услугами. Несмотря на это, доля России в европейском парке судов деловой авиации составляет по данным аналитиков 3,5-4%, и эта цифра отнюдь не говорит о становлении отрасли. Столь малое количество воздушных судов обуславливается неблагоприятным законодательным климатом. Клубок нормативно-правовых ограничений настолько сильно ограничивает свободу передвижения, что российские владельцы самолетов предпочитают регистрировать свои самолеты за рубежом. У многих представителей

отрасли сложилось четкое представление, что и как необходимо реформировать в российском законодательстве для того, чтобы превратить российскую деловую авиацию в один из двигателей экономического прогресса в ближайшие годы.

Насколько Jet Expo 2011 оправдал надежды Gulfstream?

Мы очень серьезно подошли к участию в JetExpo 2011. На статической стоянке мы показали высокоскоростной самолет с широким салоном Gulfstream G150, дальний с большим салоном Gulfstream G450, а также ультрадальний с большим салоном Gulfstream G550. Кроме этого в рамках выставки мы провели Форум для операторов самолетов Gulfstream. На нем были представлены свежая информация и технические доклады по техническому обслуживанию и вопросам эксплуатации, которые

касаются российских операторов самолетов Gulfstream.

Также особо приятно констатировать тот факт, что в состав консультационного совета клиентов Gulfstream, который насчитывает около 100 клиентов компании из разных стран мира, вошли два ваших соотечественника, и их мнение, например, учитывалось при разработке самолета G650. Это еще раз свидетельствует о наступившей зрелости российского рынка деловой авиации.

Что касается самой выставки, то я думаю, что в ближайшее время у нее есть все шансы войти в пятерку самых крупных событий в сфере деловой авиации во всем мире.

По Вашему мнению, линейка самолетов Gulfstream подходит российским заказчикам?

Да, действительно, это так. Самолеты Gulfstream идеально подходят для разнопланового рынка России. G150, например, может лететь на расстояние 5500 км при скорости M 0,75, то есть Вы можете утром вылетать из Москвы в Лондон-Сити, сделать там свои дела и быть дома вечером к ужину. Дальность полета и гибкость этого самолета делают его самым лучшим в своем классе.

То же самое можно сказать и про G550, который стал одним из самых популярных самолетов Gulfstream в России. G550 может пролететь без посадки из Москвы в почти любой крупный город, благодаря своей дальности в 12 500 км. Самолет может долетать без посадки из Москвы в Сан-Паулу или из Москвы в Перт, Австралия.



Какие новинки ожидают российских клиентов в ближайшее время?

Как я уже отмечал, в 2012 году начнутся поставки двух наших новых самолетов G280 и G650. G280 будет введен в эксплуатацию в 2012 году, на конец текущего года намечена сертификация в США, Европе и Израиле. На первом серийном самолете G280 с номером SN004 сейчас устанавливают элементы салона и красят фюзеляж. Стоимость бизнес-джета, который сменит G200, \$24 миллиона.

И наконец, наш флагман G650, о котором уже и так много сказано, поступит первому заказчику во втором квартале 2012 года. Стоимость самолета по предварительной записи составляет \$65 миллионов,



а в скором времени компания планирует снизить расчетную цену до \$58 миллионов. Еще, что хотелось бы добавить про G650, это то, что принципиально новый флагманский самолет Gulfstream G650 представляет собой единственный в своем роде высокотехнологичный, сверхсовременный воздушный офис, обладающий характеристиками, которые, несомненно, не имеют себе равных: рекордная дальность полета, высочайшая скорость и технологически совершенные системы.

Поразительно, какой долгий путь мы прошли с момента, когда прототип первого Gulfstream I поднялся в небо. Мы были лидерами тогда, являемся ими сейчас. С помощью наших клиентов, благодаря поддержке наших подразделений и мастерству наших специалистов мы будем продолжать создавать историю авиации, разрабатывая передовые технологии, неизменно производящие революцию в производстве бизнес-джетов.

P.S. В 2010 г. Gulfstream поставила заказчикам 99 деловых воздушных судов, в этом году компания планирует увеличить объем поставок до 105–110 единиц. Портфель заказов компании оценивается в 18 млрд. долл.

В канун 64-й ежегодной выставки NBAA 2011 президент Gulfstream Aerospace Ларри Флинн сообщил СМИ, что компания показала себя устойчивой в сложной ситуации на международном рынке и продолжила расти в течение этого периода. Ларри Флинн стал президентом компании 1 сентября этого года, сменив Джо Ломбардо, который продолжает курировать Gulfstream и Jet Aviation, как исполнительный вице-президент авиационного подразделения General Dynamics.

“Бывший ранее региональным, сейчас бизнес становится глобальным”, говорит Флинн. “И руководители таких компаний должны иметь дальнемагистральные транспортные средства. Они признали Gulfstream в качестве лидера в области технологий, характеристик и технической поддержки, что способствовало высокому уровню продаж”.

Компания имеет портфель заказов объемом 18 миллиардов долларов, который во втором квартале вырос более чем на \$ 400 млн. Период поставок для большинства самолетов составляет 18-24 месяца, что является «золотой серединой». Однако заказы на G650 простираются до 2017 года.

“На данный момент нашей главной задачей является завершение двух программ сертификации, G650 и G280. Мы идем в графике и начнем поставки в срок, как и обещали”, сказал руководитель Gulfstream. “Мы также внимательно работаем над плавным вводом в эксплуатацию обоих самолетов и распределением персонала и ресурсов”.

Gulfstream планирует выйти в этом году на уровень «зеленых» поставок в 80 крупногабаритных моделей и 15-20 среднегабаритных моделей. Кроме того, компания до конца 2011 года изготовит от 10 до 12 новых G650 в «зеленой» поставке.

Gulfstream также продолжает расширять службу технической поддержки. “Мы прекрасно понимаем, что качество обслуживания и поддержки продает самолеты, и мы будем продолжать, направлять все ресурсы, необходимые для лидерства в этой области”, говорит Ларри Флинн.

Сегодня Gulfstream насчитывает более 11500 сотрудников по всему миру. Рост рабочих мест наблюдается во всех секторах компании - особенно производственной, инженерной и службе технической поддержки.



Высокая гастрономия

Бортпитание является одним из основных сервисов, предлагаемых практически любой авиакомпанией. Завтрак, обед или ужин в самолете – неотъемлемая атрибутика полета.

Специфика бизнес-авиации состоит в том, что у людей, пользующихся ее услугами, есть возможность заказать любую пищу из любой точки планеты. Сегодня своими профессиональными секретами поделится коммерческий директор компании Fly Fusion Ксения Ананьева.



Питание на рейсах деловой авиации отличается от обычного, как небо и земля. Услуга кейтеринга на борту позиционируется не просто как прием пищи, а как важный ритуал, неотъемлемый элемент комфортного полета. Несмотря на молодость российского рынка деловой авиации, его участники считают, что в обеспечении бортпитания наша страна значительно опережает Европу. Ксения, согласны ли Вы с этим утверждением?

В первую очередь соглашусь с вами: бортовое питание – это, безусловно, тот базовый сервис, который, так или иначе, предлагается любой авиакомпанией. Но питание на регулярных рейсах действительно крайне отличается от рационов пассажиров бизнес-авиации. Ведь даже в бизнес-классе выбор хоть и

шире, чем в экономическом, но все равно ограничен стандартным ассортиментом, предусмотренным авиакомпанией. Специфика деловой авиации состоит в том, что у людей, пользующихся ее услугами, есть возможность заказать любую пищу из любой точки планеты.

Ведь фактически и в таком нюансе, как бортпитание, отражается главное преимущество, которое может дать только деловая авиация: пассажир получает возможность распоряжаться всеми ресурсами перевозчика, будь то время вылета, оформление салона самолета или что-то еще. И бизнес-перевозчик всегда будет подстраиваться под нужды и пожелания клиента, прилагать все имеющиеся ресурсы для того, чтобы выполнить даже самый сложный заказ. Подобная «сверхлояльность» к клиентам стала особенностью именно российского рынка бизнес-авиации. И если рассматривать вопрос обеспечения бортовым питанием в данном ракурсе, то тут, безусловно, Россия намного опережает Европу.

Российский клиент – это клиент, более искушенный в вопросах питания и сервиса, клиент, приученный к тому, что любая его просьба будет выполнена если не сиюминутно, то максимально оперативно, клиент крайне избалованный. И мы всегда готовы приготовить любое блюдо по его желанию, вне зависимости от того, входит ли оно в наше меню или нет. По сравнению с операторами питания, работающими в Европе, российские поставщики предлагают не только поистине безграничный сервис, но и более широкий ассортимент как блюд, так и сопутствующих товаров и услуг.



С другой стороны, не будем забывать, что российский рынок бортового питания, как и рынок деловой авиации в целом, гораздо моложе европейского. Кроме того, в России рынок сложился абсолютно стихийно, так как одновременно услугу авиакейтеринга как возможность неплохого дополнительного дохода стали предоставлять не только специализированные цеха по производству бортпитания, но и рестораны или, например, кейтеринговые компании. В Европе же деятельность всех игроков рынка более регламентирована – и с точки зрения

законодательства, и с точки зрения соответствия стандартам. Ведь в России механизмы, которые регулировали бы рынок предоставления услуг питания на транспорте, существуют, но не являются обязательными для исполнения с точки зрения нашего законодательства. Подобная двойственная ситуация наблюдается и в вопросе сертификации производств борtpитания: обязательной сертификации подлежат только цеха, находящиеся на территории аэропортов, во всех остальных случаях она носит лишь добровольный характер.



Кроме того, Европа обгоняет нас и по упаковке: в настоящее время в России можно назвать одну, максимум две, компании, специализирующихся на производстве специализированной упаковки. При этом российские поставщики сильно уступают и в ассортименте, и качестве известным производителям из стран Европы или Америки.

Существуют ли в России реальный рынок кейтеринга для бизнес авиации и конкуренция. Насколько мы знаем, на узком рынке питания для бизнес-авиации пытаются конкурировать и фабрики питания при аэропортах?

Несмотря на молодость и новизну самой услуги авиакейтеринга в России, уже можно говорить о том, что рынок есть, он абсолютно реален, хоть и находится в весьма и весьма нестабильном состоянии. С одной стороны, по всем законам логики, рынок авиационного кейтеринга должен быть достаточно узким, ведь его объем, по сути, определяется объемом пассажиропотока. Но с другой стороны, как я отмечала, в России данным направлением бизнеса пытается заниматься чуть ли не каждое, успевшее стать ну хоть сколь-нибудь популярным и «проходимым» предприятие общественного питания.

Сегодня в России борtpитанием для бизнес-авиации занимаются специализированные фабрики питания при аэропортах, кейтеринговые компании, а также популярные московские рестораны премиум-класса. Если говорить о распределении заказов между ними, то фабрики питания обеспечивают питанием примерно 30% рейсов московского узла, кейтеринговые компании – 25%, рестораны – 45%. И опять-таки, важно отметить, что каждый тип

предприятия пропагандирует и выстраивает свою работу в соответствие с собственными стандартами и видением. Поэтому, несмотря на достаточно высокую насыщенность рынка, до сих пор существует ряд проблем, касающихся, в первую очередь, безопасности, а также качественных и вкусовых особенностей поставляемых блюд. Однако сразу хочется отметить, что в компании Fly Fusion мы беспрекословно и неуклонно следуем абсолютно всем стандартам авиационной безопасности и требованиям к поставщикам питания, которые приняты в европейском авиа сообществе.



Если говорить о конкуренции, то, естественно, в ситуации, когда рынок достаточно узкий, а игроков много, она имеет место быть. При этом, конкурентные преимущества у каждого свои – это может быть известность ресторана, интересное меню от шеф-повара, отлаженная схема работы и так далее. Однако, позицию нашей компании можно обозначить как уважительное отношение к каждому из игроков рынка и готовность предоставления помощи тем компаниям или ресторанам, с которыми мы так или иначе взаимодействуем, например, в рамках других направлений бизнеса холдинга, в который входит компания Fly Fusion. К примеру, пару лет назад с одной из компаний мы даже участвовали в совместном проекте для крупного заказчика, нужды которого не смог бы выполнить ни один игрок рынка отдельно!

Расскажите, пожалуйста, об особенностях бизнеса (заказ, доставка, сервировка и т.д.). Здесь как раз можно рассказать о Ваших клиентах, технологиях и обо всем, о чем считаете нужным.

Если говорить о бортовом питании в целом, то организация работы строится на нескольких краеугольных камнях. Это качество и безопасность предоставляемого питания, логистика и сервировка блюд, а точнее будет сказать – понятность и простота для бортпроводников в подготовке к подаче пассажирам.

Важно отметить, что организация работы компании, специализирующейся на предоставлении питания в секторе «авиация», разительно отличается от любого другого вида ресторанного обслуживания. В первую очередь это связано с параметрами безопасности, а также требованиями авиакомпаний. Осознание



этого факта и стало причиной создания компании Fly Fusion.

Еще в далеком 2000 году мы начали получать первые заявки на бортовое питание от постоянных клиентов входящего на тот момент в наш холдинг ресторана «Улей». Тогда, не имея ни специальных знаний, ни специального оборудования, мы работали так же, как сейчас это делают многие рестораны - не рассматривая данную услугу в качестве основной.

Существенное увеличение числа и регулярности заявок с последующим заключением прямых контрактов с крупными и небольшими авиакомпаниями и понимание необходимости соблюдения санитарных норм и прочих нюансов заставили нас задуматься о создании самостоятельной компании, основной специализацией которой

должно быть предоставление еды и напитков премиум-класса для пассажиров бизнес-авиации. Более 2 лет мы тщательно исследовали западный опыт, изучали производственный процесс, технологии приготовления и транспортировки еды, прорабатывали рецептуру и занимались маркетингом. И, наконец, в 2007 году было официально объявлено о запуске нового направления деятельности под самостоятельным брендом “Fly Fusion”.

Вспомним и то, о чем я уже говорила: для пассажира деловой авиации питание на борту - это не просто банальное утоление голода - даже на высоте в 10 000 метров он хочет есть именно то, что любит, причем в лучшем качестве и истинно гастрономическом исполнении. И даже не смотря на то, что в бизнес-

продолжение ►

джете кухонное помещение отсутствует или занимает каких-то 2 кв. метра, а вылет может быть задержан на любое время! Именно поэтому во Fly Fusion уже на этапе создания компании максимальное внимание было уделено внедрению таких технологий приготовления, упаковки и транспортировки еды, которые позволяют в полной мере сохранять натуральность и свежесть только что приготовленного блюда, не смотря на то, что время от момента приготовления питания до его подачи клиенту составляет от 4 до 6 часов.

Добиться этого удастся только в том случае, если соблюдается целый ряд правил: четко налажен технологический процесс обработки, приготовления, сервировки и комплектации бортового питания (используется особая упаковка), также налажена система внутренних коммуникаций в компании, отработана система логистики, имеется специально

предназначенный транспорт.

Отмечу, что приготовление блюд во Fly Fusion осуществляется не более, чем за 5 часов (в некоторых случаях даже за 2–3 часа) до отправления самолета. Сама же доставка осуществляется специальными машинами, оборудованными холодильными установками, которые доставляют заказ непосредственно в терминал любого аэропорта московского авиаузла. Достаточно сложный вопрос сервировки блюд на борту мы решили за счет внедрения инструкция по сборке блюд (кстати, мы предоставляем их на русском и английском языках), а также системы постоянных мастер-классов для бортпроводников и менеджеров по сервису. Отмечу также, что важным нюансом является и организация бесперебойной работы – 24 часа, 7 дней в неделю, 365 дней в году, без перерывов на праздники или обеденные часы.

*Профиль компании Fly Fusion
Год основания: 2007г.*

Fly Fusion – молодая и быстро развивающаяся компания, основным направлением деятельности которой является бортовое питание премиум-класса. За четыре года своего существования компания приобрела репутацию поставщика качественных и разнообразных блюд для обслуживания пассажиров деловой авиации, заняла место одного из лидеров рынка бортового питания премиум-класса в России.

Спектр предоставляемых услуг:

- Бортовое питание премиум-класса
- Приготовление и доставка еды и напитков до терминала во все аэропорты московского авиаузла
- Специально разработанные рационы питания для экипажа
- Составление индивидуальных меню и блюд по желанию заказчика (под стандарт работы авиакомпаний)
- Предоставление/аренда посуды, текстиля и предметов сервировки
- Услуги флориста
- Изготовление и доставка авторских тортов
- Свежая пресса на всех языках
- Аксессуары и любая сопутствующая продукция для полетов
- Меню для водных прогулок
- Приготовление еды для путешествия на яхте или теплоходе
- Приготовление и доставка обедов в офис
- Корзины для пикника
- Выездное банкетное обслуживание
- Проведение бесплатных тренингов для экипажей по технологиям приготовления и подаче питания
- Лизинг персонала в полет (официанты, повара, менеджеры по сервису и т.д.)
- Бесплатная доставка во все аэропорты московского авиаузла



Avinode Business Intelligence Newsletter

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии рынка бизнес авиации в Европе.



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 аэропорты вылета

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов на период с 10 по 16 октября 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	35	51	33	22	5	14	12	150
Великобритания	26	70	98	27	30	22	20	297
Франция	34	105	96	42	6	44	87	215
Италия	36	64	67	25	16	22	74	66
Австрия	3	5	5	14	3	5	34	47
Швейцария	8	24	21	28	2	8	14	112
Россия	30	45	36	39	26	5	10	409

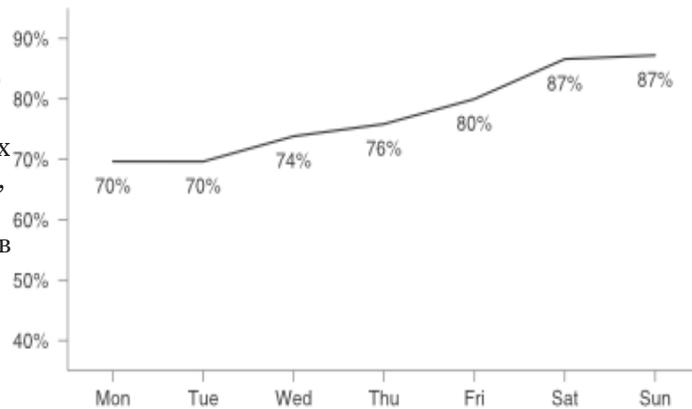
Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 10 по 16 октября 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	16	3	1	5	2	3	2	11
Великобритания	3	50	6	5	1	2	0	24
Франция	7	7	11	4	4	5	3	8
Италия	2	2	5	6	3	2	0	9
Австрия	1	3	9	3	7	2	5	8
Швейцария	5	5	7	2	1	5	3	8
Россия	2	1	3	1	4	3	2	14

Индекс наличия свободных самолетов

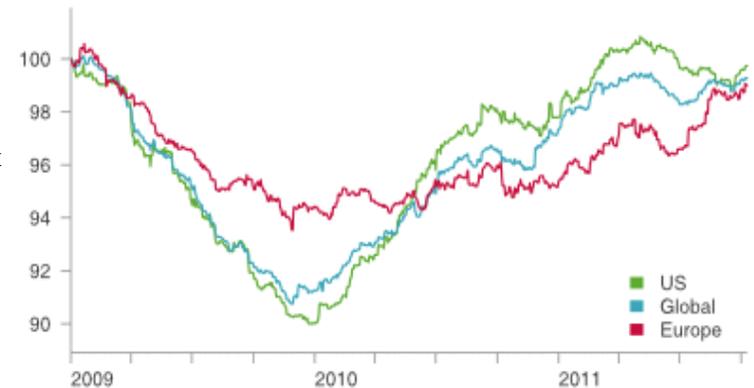
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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

Индекс стоимости летного часа.

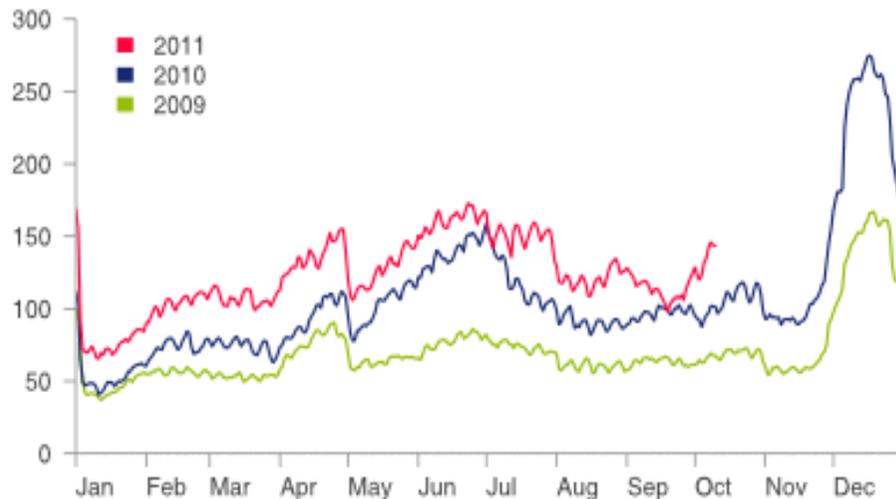
Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



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	€ 1635	€ 1634	€ 1641
Cessna Citation Excel	€ 2883	€ 2746	€ 2602
Bombardier Challenger 604	€ 4803	€ 4757	€ 4720

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 16 Cessna Citation Jet, 26 Cessna Citation Excel и 31 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные аэропорты вылета.

Место	Аэропорт	Место месяц назад
1	Внуково, Москва	1
2	Ле Бурже, Париж	7
3	Кот Д'Азур, Ницца	2
4	Лутон, Лондон	4
5	Женева	6
6	Цюрих	10
7	Фарнборо, Лондон	11
8	Борисполь, Киев	22
9	Линате, Милан	20
10	Швехат, Вена	23

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов на вылет из аэропорта за последние 30 дней.