



Gulfstream и Jet Aviation на подъеме. Авиационные активы отчитавшейся на этой неделе корпорации General Dynamics показали рост как финансовых, так и количественных показателей по сравнению с прошлым годом. Особенно стоит отметить рост объема портфеля заказов, который уже в течение года показывает положительную динамику. На фоне позитивных новостей от Gulfstream

отказ Piper от программы однодвигательного реактивного бизнес-джета Altaire выглядит закономерным. В последнее время миром правят большие самолеты.

Российский рынок бизнес-авиации стал привлекателен для российских же регулярных авиаперевозчиков. Генеральный директор авиакомпании Трансаэро Ольга Плешакова в интервью газете “Коммерсантъ” немного затронула эту тему, и, судя по всему, этот проект давно уже разрабатывается авиаперевозчиком. Причем выбрана схема продажи рейсов без выделения этого направления в отдельную компанию - наверно, последние события на российском рынке бизнес-перевозок преподали хороший урок.

Возможно, именно последние события на авиационном рынке сделали необходимой встречу Президента ОНАДА с министром транспорта Игорем Левитиным. Как говорится, встреча прошла в дружеской обстановке, и дай Бог, чтобы такие отношения сложились между сообществом деловой авиации и авиационными властями.



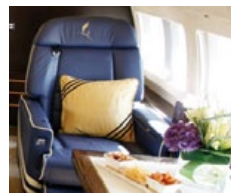
Piper Altaire ушел в запас

Сложное состояние рынка легких бизнес-джетов по-разному сказывается на производителях. Кто-то пытается «выжать» из потенциальных клиентов последние деньги, предлагая новые модели, а кому-то ничего не остается, как выйти из «игры». **стр. 7**



“Трансаэро” выходит на рынок бизнес-авиации

Успех класса обслуживания “Империл” и потребность в диверсификации бизнеса побудили авиакомпанию “Трансаэро” заняться чартерными перевозками для корпоративных заказчиков. **стр. 11**



Нестандартный подход

Мы пересмотрели стратегию развития и пришли к выводу, что действовать старыми методами развития неправильно, - говорит генеральный директор брокерской компании SkyJet Дмитрий Кузнецов. **стр. 12**



Avinode Business Intelligence Newsletter

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

индекс спроса: -7,79%; индекс стоимости: -0,36%

стр. 14

Принципиально новый G650



Быстрее всех, дальше всех,
вместительнее всех

Gulfstream®
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

Первый AS350 для UTair поставлен

Авиакомпания “ЮТэйр”, получила первый из двадцати запланированных к поставке вертолетов Eurocopter, сообщила пресс-служба авиакомпании.

“ЮТэйр” и “дочка” ведущего мирового производителя вертолетов Eurocopter SAS, Eurocopter Vostok, в сентябре 2010 года подписали контракт на поставку 20 вертолетов семейства Ecureuil. Соглашение подразумевает поставку 16 однодвигательных вертолетов AS350 В3 (каталожной стоимостью 1,9 миллиона евро) и четырех двухдвигательных вертолетов AS355 NP (каталожной стоимостью 2,8 миллиона евро).

“Следующие вертолеты будут поступать уже в новой усовершенствованной модификации AS350 В3е. “ЮТэйр” станет первым в России эксплуатантом этих вертолетов”, - говорится в сообщении перевозчика.

Всего по договору до мая 2013 года должно быть передано 20 вертолетов Eurocopter семейства Ecureuil, шесть из которых двухдвигательные AS355 NP. “ЮТэйр” с 2006 года использует вертолеты Eurocopter для различных типов для выполнения широкого круга задач. “ЮТэйр” стала первым заказчиком на 15 средних двухдвигательных вертолетов EC175 с опционом еще на 15 машин.



Президент ОНАДА Валерий Очиров встретился с министром транспорта

22 октября 2011 г. состоялась рабочая встреча Министра транспорта Игоря Левитина с Президентом Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации Валерием Очировым.

В подобных случаях говорят - необходимость встречи назрела давно. “Противоречий в отрасли нет, но существуют особенности, присущие деловой авиации, которые необходимо учесть”, - посоветовал Валерий Очиров министру. Авиационная катастрофа Як-42 обострила взаимоотношения перевозчиков с РОСАВИАЦИЕЙ. В частности, президент Ассоциации акцентировал внимание министра на том, что представители подчиненного минтрансу ведомства настаивают на определении минимального числа однотипных воздушных судов (не менее 3-х) ко всем авиакомпаниям, связывая это требованием с состоянием безопасности авиационных перевозок. Министр согласился с тем, что подобное требование не согласуется с мировой практикой. Большинство авиакомпаний в мире – это небольшие компании, состоящие из одного – трех воздушных судов. И ни у кого не возникает желания закрыть или лишить компании лицензии. Проверки осуществляются по другим критериям, в том числе и безопасности воздушного движения.

“Монопольное положение отдельных компаний в аэропортах – явление, с которым необходимо бороться”, - отметил И. Левитин. “Я знаю, что ФАС ведет работу по заявлениям, в том числе и от ваших членов Ассоциации. Это свидетельствует о том, что государство предлагает использовать правовые формы урегулирования споров хозяйствующих субъектов. Необоснованно завышенные цены на услуги – это прямое свидетельство единоличного, безальтернативного управления”.

В заключение И. Левитин и В. Очиров договорились о взаимодействии и консолидации усилий по дальнейшему развитию деловой авиации в России.

“Я доволен встречей. Она была весьма содержательной, и я с удовлетворением отмечаю, что министерство транспорта заинтересовано в сотрудничестве с отраслевыми общественными организациями. Меня убедили в этом содержание и тон нашей беседы”, - сказал Валерий Очиров.

Источник: Пресс-служба ОНАДА



Dassault увеличил запас запчастей

В 2011 году компания Dassault Falcon значительно увеличила запас запасных частей в своих дистрибуторских центрах. Высоколиквидные детали почти на 40 миллионов долларов США были размещены в стратегически важных местах распространения, что будет способствовать дальнейшему улучшению качества поддержки операторов Falcon по всему миру.

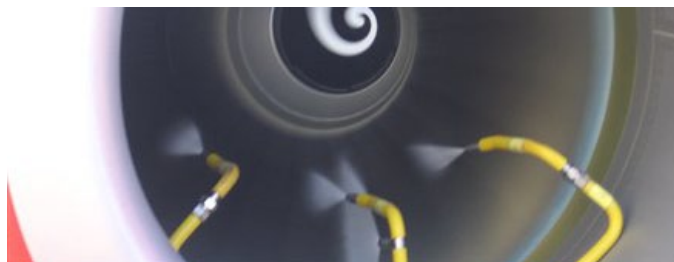
По словам представителей производителя, в последнее время значительные запасы запчастей компания стала размещать на складах в Индии, Азии и Латинской Америке, как наиболее динамично развивающихся регионах. Также компания использует для планирования и подбора ассортимента запчастей новое программное обеспечение. С помощью него определяются наиболее востребованные детали отдельно по каждому региону.

Во всем мире компания Dassault на складах имеет запасные части на \$ 700 млн. номенклатурой в 130 000 уникальных номеров. Они размещены в 13 дистрибуторских центрах в 11 странах. Крупнейшие склады находятся в Тетерборо, штат Нью-Джерси (США), и в Ле-Бурже, Франция.



EcoPower уже в бизнес-авиации

Компания Pratt & Whitney впервые провела работу по обслуживанию двигателей бизнес-джета Dassault Falcon 2000EX с помощью своей технологии промывки газозовоздушного тракта EcoPower. Успешное применение технологии EcoPower открывает путь этому сервису на рынок деловых самолетов. Ранее технология очистки двигателей EcoPower применялась только на крупных коммерческих и военных самолетах.



“Мы рады представить новому рынку проверенные экологические и эксплуатационные преимущества от промывки двигателя с помощью технологии EcoPower”, сказал вице-президент Pratt & Whitney по управлению продуктовой линейкой Лу Кваттроччи (Lou Quattrocchi). “Технология промывки двигателей EcoPower - это хороший способ для владельцев бизнес-джетов уменьшить расход топлива и выбросы парниковых газов, а также улучшить характеристики двигателя”.

Промывка газозовоздушного тракта двигателя с помощью технологии EcoPower предполагает очистку турбинных лопаток и других частей двигателя от сажи и загрязнителей посредством распыления воды под высоким давлением. Промывка позволяет снизить расход топлива до 1,2%, сократить выбросы парниковых газов, снизить температуру газов и увеличить межремонтные интервалы. Весь процесс занимает около часа и осуществляется без снятия двигателя, непосредственно на перроне.

JoinJet – первый с Hawker 800XPR

Первый Hawker 800XPR куплен датской авиакомпанией JoinJet и будет поставлен в Данию.

Первый Hawker 800XPR, заказанный датским перевозчиком, совершит свой первый полет 14 ноября 2011 года из Честера в Биллунд. “Мы очень рады, что являемся первой в мире компанией, которая получила новый бизнес-джет Hawker 800XPR. Это большая честь и также потрясающий опыт работы с Hawker Beechcraft”, - прокомментировал это событие Кристофер Сандберг, генеральный директор JoinJet.

Основные изменения в модернизированном бизнес-джете коснулись, прежде всего, двигателей. На самолете устанавливаются новые двигатели Honeywell TFE731-50R, позволяющие увеличить крейсерскую скорость и высоту полета. Также на Hawker 800XPR устанавливаются модернизированная навигационная система и вертикальные законцовки крыла. В целом, самолет является модификацией популярной модели Hawker 800XP.



Мексиканский хвост для новых Global

Компания Bombardier Aerospace решила изготавливать хвостовую часть фюзеляжа новых бизнес-джетов Global 7000 и Global 8000 на своем заводе в Керетаро, Мексика.



“Наш завод в Керетаро уже производит большие компоненты для нескольких нынешних деловых самолетов, в том числе Global 5000 и Global 6000”, сказал Стив Ридольфи, президент Bombardier Business Aircraft. “Участие этого производства в программе Global 7000 и Global 8000 будет способствовать дальнейшему повышению уровня завода”.

В настоящее время завод в Керетаро производит хвостовые части фюзеляжа Global 5000 и Global 6000, а также основные композитные узлы Learjet 85, в том числе фюзеляж и монтаж вспомогательных систем, изготовление и установка электропроводки, сборка крыла, а также горизонтального и вертикального стабилизатора.

Окончательная сборка Global 7000 и Global 8000 будет производиться на производственной площадке компании Bombardier в Торонто, Онтарио, а монтаж интерьера в центре окончательной сборки самолетов Global в Дорваль, Квебек.

Robinson с оптимизмом смотрит в будущее

После довольно «пресного» 2010 года Robinson Helicopter возвращается в нормальное производственное русло. Об этом сообщает AINonline со ссылкой на генерального директора американского вертолетостроителя Курта Робинсона.

Недавно Robinson Helicopter нанял 150 дополнительных сотрудников, в результате чего штат компании достиг 1100 человек. Также наблюдается рост производства, сейчас выкатывается из цехов около 10 вертолетов в неделю.

В настоящее время Robinson Helicopter имеет заказы на более 330 новых газотурбинных вертолетов R66. Компания уже поставила 65 машин этого типа и производит по три R66 в неделю. Сейчас заказы на R66 принимаются с поставкой в апреле следующего года. Отвечая на повышенный спрос, в следующем году производитель рассчитывает увеличить производство до пяти R66 в неделю.

Спрос на поршневые R44 также находится на

подъеме. Сейчас каждую неделю с конвейера сходит шесть таких вертолетов, а производственный план расписан на шесть месяцев вперед.

Robinson Helicopter также продолжает работу по сертификации R66 на международных рынках и разработке новых модификаций этого вертолета, в том числе с системой аварийной посадки на воду и пакета для применения в полиции. По информации производителя, R66 недавно получил сертификат в России, и сейчас компания работает над сертификацией в Канаде и в Европе.

В настоящее время отпускные цены на вертолеты производства Robinson находятся в диапазоне от \$ 348000-425000 за R44 (в зависимости от модели) до \$ 805000 за базовый R66.

“Мы очень довольны нынешним положением дел”, говорит генеральный директор компании Курт Робинсон.



Бразилия в чем-то похожа на Россию

В Бразилии сложилась очень похожая на нашу ситуация с приемом главных спортивных шоу мира. В 2014 году эта латиноамериканская страна примет у себя Чемпионат Мира по футболу, а в 2016 – Олимпийские Игры. Понимая ответственность перед гостями и участниками спортивных шоу, власти страны готовят аэропортовую инфраструктуру к 25-процентному росту коммерческого трафика и значительному увеличению активности деловой авиации.

Одним из шагов по подготовке инфраструктуры к будущему росту трафика должна стать приватизация военных аэродромов. Причем, наиболее интересные для инвесторов объекты находятся по разные стороны от крупнейшего города в Южной Америке, Сан-Паулу. А Бразильская ассоциация деловой авиации ABAG предложила для парковки самолетов деловой авиации, прибывающих на Чемпионат Мира по футболу, использовать военные стоянки аэропорта Сан-Жозе-дус-Кампус. В дополнение к этому ассоциация предлагает включить в эту программу создание “авиационного университета” для обучения пилотов, авиационных техников и инженеров, а также строительство ангаров для обслуживания бизнес-джетов.

Между тем, Управление гражданской авиации Бразилии ANAC уже одобрило проект развития аэропорта бизнес-авиации в районе Сан-Паулу с взлетно-посадочной полосой длиной 8850 футов (2700 метров) стоимостью \$ 210 млн. Однако этот план еще нуждается в утверждении в Департаменте ВВС по управлению воздушным движением и в Администрации президента Бразилии. Проект собирается реализовывать партнерство между люксовым девелопером JHSF и бразильским оператором бизнес-авиации C-Fly.



Оператор ВАА “потрясен” спросом на свои услуги

Гонконгский оператор Business Aviation Asia (BAA) ожидает, что к концу 2012 года парк управляемых им бизнес-джетов увеличится до 43 самолетов. Такие ожидания являются следствием роста спроса на деловую авиацию в континентальном Китае.

Рассчитывая на высокую вероятность реализации этого прогноза, компания готовится начать постройку своего объекта в аэропорте Тяньцзинь в 120 км к юго-востоку от Пекина. Строительство нового FBO планируется начать в апреле 2012 года.

С 2007 года компания ВАА в четыре раз увеличила флот, находящийся в ее управлении, с 6 до 24, главным образом зарегистрированных в Китае воздушных судов. К концу этого года компания ожидает еще пополнение, и тогда в авиапарке оператора будет 34 самолета. В этом году ожидается поступление Airbus ACJ319, Falcon 2000, Falcon 900LX, Bombardier Challenger 850, двух Challenger 605, Global XRS, G450 и G550.



“Мы были потрясены спросом на наши услуги”, говорит управляющий директор ВАА Рикки Люнг (Ricky Leung). “Большая часть самолетов, которыми мы управляем, это крупногабаритные бизнес-джеты. Мы ожидаем, что в следующем году в наш флот будут включены третий ACJ318, а также добавятся G450, Challenger 605, два G550, два Falcon 7X и два Hawker 4000”.

Для управления таким значительным флотом ВАА имеет FBO и базы обслуживания в семи городах - Шэньчжэне, Пекине, Шанхае, Ханчжоу, Чэнду, Гонконге и Тяньцзинь, где планирует начать строительство нового FBO.

“Недавно мы подписали инвестиционное соглашение с аэропортом Тяньцзинь на разработку площадки в 67000 м² в зоне свободной торговли аэропорта”, сказал г-н Люнг.

ВАА планирует вложить 340 млн юаней (\$ 53 млн.) в постройку 1100 м (3609 футов) рулежных дорожек, центра технического обслуживания, стоянок и ангаров, FBO и, в конечном итоге, учебного центра. FBO начнет функционировать в полном объеме в октябре 2013 года.

“Получение слотов на прилет и вылет из пекинского аэропорта сильно ограничено, что может быть неприемлемо для многих операторов. В то же время можно прилететь в Тяньцзинь, который находится недалеко от столицы, и эти два города соединены высокоскоростной железной дорогой. Мы также оцениваем возможность организации вертолетного трансфера в качестве альтернативы”, уточняет перспективы нового FBO Рикки Люнг.

По материалам Flightglobal



В феврале 2012 состоится IBAE 2012

22-23 февраля 2012 в Нью-Дели, Индия, должна состояться третья ежегодная индийская выставка деловой авиации Indian Business Aviation Expo 2012 (IBAЕ 2012). Организатором, как и в предыдущие годы, выступает британская выставочная компания MIU Events.

В 2011 году рост ВВП Индии прогнозируется на уровне 8,7%. И в случае сохранения такого темпа развития экономики в период с 2012/13 по 2015/16, Индия к 2020 году станет шестой по величине экономикой мира и третьим авиационным рынком. А к 2050 году обгонит США и станет второй по величине экономикой после Китая.

В случае развития такого сценария, следует ожидать роста спроса на бизнес-джеты. Одним из факторов, который будет способствовать росту продаж деловых самолетов, является несоответствие темпов развития авиационной инфраструктуры темпам роста спроса на коммерческие авиаперевозки, что вероятно приведет к усилению противоречий в качестве обслуживания. Это должно способствовать перетеканию части клиентов коммерческих авиакомпаний в сегмент бизнес-авиации. Так, например, компания Embraer оценивает рынок бизнес-джетов в Индии до 2020 года в \$ 9 млрд., что означает дополнительные 360 деловых самолетов к текущему флоту.

Indian Business Aviation Expo 2012 должна стать платформой для демонстрации продуктов и услуг в сегменте бизнес-авиации и авиации общего назначения, а также площадкой для разработки и планирования действий, которые необходимо предпринять для поступательного развития индийской отрасли деловой авиации.



iPad с IOS 5 приспособлен для пилотов

Новая операционная система для мобильных устройств Apple IOS 5 может создать проблемы для авиаторов, использующих iPad в качестве EFB. Как сообщают некоторые пользователи популярных аэронавигационных приложений ForeFlight и WingX, при работе в новой операционной системе эти программы могут без предупреждения терять пользовательские данные, а также нестабильно работать.

Эта проблема, по мнению разработчиков приложений, является следствием особенностей работы IOS 5 с кэшем приложений. То есть, пока на устройстве есть свободная память, операционная система не трогает кэш, однако если начать загрузку объемного файла, который имеет размер больший, чем свободная память устройства, IOS 5 начинает очищать кэш приложений. При этом под иконкой приложения появляется надпись «очистка» (Cleaning), что не всегда можно заметить. Эта проблема описана в блоге ForeFlight и на сайте разработчика WingX, компании Hilton Software.



Потерянные данные конечно можно восстановить, однако для этого необходимо подключение к интернет или к сохраненной копии приложения на стационарном компьютере.

Поэтому разработчики рекомендуют пользователям пока не обновлять свои iPad'ы на новую операционную систему, а если это уже произошло, то оставлять достаточно свободного места на планшете и перед каждым вылетом проверять целостность данных.

Другой производитель авиационных приложений для iPad, компания Jeppesen, сообщает, что у приложения Mobile FliteDeck такой проблемы нет. База данных размером 1,5 Гб не использует кэш и поэтому не может быть удалена операционной системой. Тем не менее, и у приложений Jeppesen Mobile TC и Mobile FliteDeck наблюдаются некоторые «незначительные аномалии» при использовании iOS5.

Будьте внимательны!



Piper Altaire ушел в запас

Сложное состояние рынка легких бизнес-джетов по-разному сказывается на производителях. Кто-то пытается «выжать» из сократившегося числа потенциальных клиентов последние деньги, предлагая новые модели, а кому-то ничего не остается, как выйти из «игры». Традиционным производителям этого сегмента приходится идти первым путем, так как особо деваться некуда. А новичкам остается одна дорога - в небытие. По этому пути вчера пошел Piper со своей программой одномоторного реактивного шестиместного самолета Altaire. Только неделю назад компания объявляла об изучении перспектив этой модели, а 24 октября 2011 г было принято решение о приостановке программы.

«Очевидно, что рынок легких реактивных самолетов восстанавливается не достаточно быстро, и это, на фоне экономических сложностей, с которыми мы сталкиваемся, не позволяет нам продолжать развитие этой программы», говорит Саймон Калдекотт, который в этом месяце был назначен президентом и главным исполнительным директором. «После оценки всей программы Altaire и прогнозов рынка легких бизнес-джетов мы определили, что лучшим шагом для компании будет приостановить программу на неопределенное время и законсервировать интеллектуальную собственность и состояние программы на сегодняшний день».

Тем не менее, компания планирует защищать свою интеллектуальную собственность, оставив возможность продолжения проекта в более позднее время, тогда, когда произойдет улучшение экономических условий.

Консервация Altaire повлечет за собой сокращение штата компании. Будут уволены 150 сотрудников



из постоянного штата компании – эти сотрудники, в основном инженеры, будут увольняться постепенно. Но 55 инженеров, работающих по временному контракту, получат «расчет» сразу. После сокращения в штате останется работать около 700 человек, которые будут заниматься поддержкой и модернизацией существующей производственной линейки компании.

Кроме сотрудников компании, отказ от продолжения программы Altaire затронет и заказчиков. Piper не раскрывал точное количество заказов на новый бизнес-джет, однако в начале этого года компания сообщила, что имеет более 100 заказов. Теперь производителю придется полностью вернуть внесенные депозиты или, как надеется Piper, перевести часть заказчиков Altaire на другие программы. Взнос при заказе Piper Altaire составлял около \$ 100 000.

Программа Piper Altaire стоимостью \$2,5-2,7 млн. была объявлена в 2006 году как PiperJet. В 2010 году, после редизайна фюзеляжа, этот самолет был представлен под новым именем Altaire. Внесение изменений в конструкцию отодвинуло сертификацию с 2012 г. до 2014 года.

Piper Altaire смог бы перевозить одного пилота и до шести пассажиров (туалет, багажный отсек или развлекательный центр могут быть заменены на дополнительное кресло). По проекту самолет имеет дальность полета 1200 морских миль (2200 км) с полной заправкой топливом и полезной нагрузкой в 800 фунтов (360 кг) и максимальную крейсерскую скорость в 360 узлов (660 км/ч). У Altaire планировалось использовать турбореактивный двигатель Williams International FJ44-3AP.

Портфель заказов Gulfstream растет третий квартал подряд

26 октября 2011 г. корпорация General Dynamics отчиталась за третий квартал и за девять месяцев 2011 г. В авиационный сегмент корпорации входят производитель бизнес джетов Gulfstream Aerospace и провайдер услуг деловой авиации Jet Aviation.

General Dynamics сообщила, что в третьем квартале 2011 общая выручка корпорации составила \$ 7,9 миллиарда. Операционная прибыль в этот период достигла \$998 млн., увеличившись на 3,35 по сравнению с третьим кварталом 2010 года. Чистая прибыль компании в третьем квартале 2011 года составила \$ 652 млн., по сравнению с \$ 650 млн. в тот же период 2010 года.

По результатам работы в третьем квартале 2011 года авиационный сегмент корпорации получил выручку в 1,412 млрд. USD, что на 121 млн. USD (+9,4%) больше, чем в третьем квартале 2010 г. (1,291 млрд. USD). За первые девять месяцев 2011 года авиационные активы принесли General Dynamics доход в 4,141 млрд. USD, что на 110 млн. USD или на 2,7% больше, чем за тот же период 2010 года.

Операционная прибыль авиационного направления корпорации в третьем квартале 2011, по сравнению с тем же периодом 2010 г., выросла на 18 млн. USD и составила 217 млн. USD (+9,0%). По результатам трех кварталов 2011 года прибыль сегмента составила 656 млн. USD или на 6 млн. USD (+0,9%) больше, чем за тот же период 2010 года. Операционная маржа в третьем квартале 2011 г. составила 15,4% (в 3-м квартале 2010 г. 15,4%), а по результатам девяти месяцев 2011 года этот показатель равнялся 15,8% (в первые девять месяцев 2010 года 16,1%). Авиационный сегмент General Dynamics продолжает оставаться наиболее

эффективным подразделением корпорации по этому параметру.

Общий объем портфеля заказов авиационного сегмента корпорации на конец третьего квартала 2011 года составил 18,624 млрд. USD, увеличившись по сравнению с результатом на конец второго квартала 2011 г. (18,288 млрд. USD). Это уже четвертый квартал подряд, когда растет портфель заказов авиационного сегмента корпорации. В третьем квартале 2011 года производитель бизнес-джетов Gulfstream Aerospace получил заказ на 810 млн. USD на 20 самолетов от китайской лизинговой компании Minsheng Financial Leasing.

Также General Dynamics раскрыл результаты производства самолетов Gulfstream в третьем квартале 2011 г.

	Третий квартал		Девять месяцев	
	2010	2011	2010	2011
“Зеленые” поставки				
Большие самолеты	17	20	57	60
Средние самолеты	6	5	22	12
ВСЕГО	23	25	79	72
Оборудованные самолеты				
Большие самолеты	19	20	54	58
Средние самолеты	5	5	11	14
ВСЕГО	24	25	65	72
Поддержанные самолеты				
	2	2	6	4



Отрасли ТОиР предстоит измениться

Со временем требования к обслуживанию самолетов снижаются, поскольку каждое поколение коммерческих самолетов и судов деловой авиации проектируется таким образом, что они меньше требуют обслуживания. Эта тенденция существенно изменилась на протяжении последних нескольких лет, поскольку растущее финансовое давление вынудило авиакомпаний искать способы дальнейшего сокращения затрат. По словам экспертов FL Technics Jets, бизнес ТОиР изменяется быстро, и рост авиационной индустрии в дальнейшем будет бросать новые вызовы организациям, предоставляющим услуги по техническому обслуживанию и ремонту судов по принципу многоцелевого предприятия.

Двадцать лет назад, после того, как у региона Восточной Европы появилась возможность сотрудничать с западными инвестиционными компаниями, многие предприятия основывали компании по предоставлению услуг ТОиР, отталкиваясь от меньшей стоимости труда в регионе. За последние несколько лет ставки заработной платы в регионе выросли до предельной отметки. Однако, по словам экспертов FL Technics Jets, стоимость труда остается важным фактором, и в сравнении с западными поставщиками ТОиР восточные компании могут экономить до 30%-35%. Тем не менее, восточноевропейский рынок стремительно растет, и очень скоро разница в цене между восточноевропейскими и западноевропейскими службами ТОиР станет незначительной.

“Окончательная стоимость обычной C-check, проведенной в Болгарии и Германии фактически одинаковая. Благодаря тщательно разработанным западноевропейским ИТ-системам, C-check выполняется в течение 5 дней. Восточные поставщики

услуг ТОиР могут оказать те же услуги в течение 8 дней. С точки зрения цены, час работы одного человека стоит западной компании около 70 евро, а восточной - 36-40 евро. Несмотря на очевидную разницу в цене, нужно принимать во внимание время, которое самолёт простаивает в ангаре, - поэтому обычно в конечном итоге сумма получается аналогичная”, - комментирует Дариус Шалуга, Генеральный директор компании “FL Technics Jets”.

Эксперты FL Technics Jets акцентируют внимание на том, что развитие ТОиР не будет следовать тенденциям авиационной отрасли в целом. С выходом на рынок новых самолетов, все большее значение приобретет улучшение ценовых и производственных показателей. Согласно рыночному прогнозу Bombardier Business Aircraft, порядка 60% заказов на самолёты деловой авиации заменят эксплуатируемые на данный момент самолёты. Естественно, каждое новое поколение самолётов является более совершенным, чем предыдущее.

Надежные двигатели CFM 56-5 и -7, которые приводит в действие A320 и NG 737, GE Passport самолетов Bombardier Global 7000/8000 или PW 617F-E в самолетах Embraer Phenom 100, существенно продлевает срок эксплуатации самолёта без необходимости его обслуживания. Более того, средний срок эксплуатации самолета составляет 25 лет, в то время как более старые модели выходят из эксплуатации намного раньше. Одновременно с этим, современные самолеты предлагают более эффективное использование топлива. В результате, время эксплуатации самолета уменьшается, и возможно, средний срок эксплуатации может уменьшиться до 15 лет.

Также сохранятся тенденция отдавать работы по ТОиР на аутсорсинг: примерно 90% двигателей проходят ТОиР по аутсорсингу, 30% услуг линейного обслуживания, 85% работ по замене запчастей и 75% работ по техническому обслуживанию авиакорпусов. Стоимость, срок и качество выполнения работ являются ключевыми факторами при выборе авиалиниями провайдера ТОиР услуг.

“Что касается основных тенденций на рынке ТОиР, глобальная индустрия по техническому обслуживанию авиации имеет избыточную производственную мощность, тем не менее, тенденция к строительству новых ангаров сохраняется. Мы полагаем, что в Европе расположено много ангаров, и строительство новых ангаров в этом регионе, особенно только для коммерческих самолетов или судов деловой авиации смысла не имеет. Вместо этого поставщикам ТОиР услуг следует сосредоточиться на использовании существующих площадей в полной мере”, - говорит Д. Шалуга.

Из практических соображений, когда компания ставит себе цель использовать средства технического обслуживания в полном объеме, стоит избегать строительства ангаров на уже хорошо снабженных рынках. Именно поэтому компания FL Technics обращает внимание на перспективные развивающиеся регионы. Сейчас компания осуществляет финальную подготовку к строительству ангаров в Ульяновске (Россия), где компания уже сформировала значительную базу клиентов и установила хорошие отношения. Бизнес-философия FL Technics Jets ясна: в первую очередь нужно заполнить все ангары самолетами, и только после этого, ориентируясь на

спрос в регионе, строить новые ангары. Ангары в новых регионах имеет смысл строить при условии, что у вас там уже есть клиенты.

“Сегодня конкуренция между многими компаниями происходит в финансовой плоскости. Известно много примеров, когда клиенту нужна С-check, но у поставщика нет денег, чтобы заплатить за необходимую запчасть или деталь, и он вынужден просить клиента, чтобы тот приобрел их самостоятельно. Другим примером могут служить финансово устойчивые компании, которые приобретают двигатели у других организаций. Они платят порядка 300 млн. долларов и сдают их в аренду предыдущим собственникам. В будущем мы ожидаем большее влияние финансовых инструментов на успешность ТОиР предприятий, вместе с коммерческими самолетами и судами деловой авиации”, - отмечает Д. Шалуга.

Восточноевропейские компании по ТОиР сейчас на распутье. Они могут либо поймать новую захватывающую волну новых технологий и платформ, поддерживая их существенными инвестициями, или же остаться позади и сфокусироваться на малых и средних местных операторах, которые часто управляют более старыми типами самолетов. Доступ к новым технологиям, возможность предложить привлекательные финансовые решения и решения по техническому обслуживанию самолетов, а также ориентация на потребности клиента будут определять исход соревнований.

Еще одним не менее важным вопросом будет “откуда и куда?”, или другими словами, кто из локальных ТОиР компаний останется в качестве бэк-офиса для глобальных поставщиков услуг ТОиР, а кто из них начнет создавать свои продуктовые линейки, а кто просто исчезнет из рынка ТОиР услуг. Регион все

еще может предложить множество возможностей, которых сегодня намного больше, чем десять лет назад, когда регион был “открыт”. Тем не менее, он требует напряженной работы, больших инвестиций и инновационного подхода. Иначе достижение реальных ощутимых результатов и конкуренция с региональными игроками является невыполнимой задачей. Сегодня рынок ТОиР в значительной степени контролируют поставщики комплексного оборудования, операторами, а также третьими лицами. Ряд национальных авиакомпаний вышли из авиационного бизнеса и в настоящее время работают в качестве субподрядчиков. Некоторые авиакомпании выделили ТОиР в отдельный от пассажирских перевозок бизнес, другие осуществляют эти услуги самостоятельно, будучи интегрированными структурами.

“За прошедшие несколько лет конкуренция стала еще более агрессивной. Каждый день авиакомпании подписывают долгосрочные соглашения комплексного обслуживания с поставщиками комплексного оборудования, и некоторые крупные ТОиР структуры могут предложить услуги по техническому обслуживанию по конкурентным ценам и завоевывать существенную рыночную долю. Более того, типы самолетов нового поколения требуют огромных инвестиций и интенсивных проектно-конструкторских разработок, чтобы обеспечить необходимую ремонтоспособность. Новые самолеты очень высокотехнологичны, в том смысле, что они напоминают изменяющееся программное обеспечение. Сложность заключается в том, что производители в значительной степени контролируют программное обеспечение и основные процессоры”, - комментирует Д. Шалуга.

Согласно данным Глобального авиакосмического отчета-2011, предприятиям, предоставляющим ТОиР услуги необходимы более специфические услуги, поскольку технологии становятся все более сложными, а поставщики комплексного оборудования все больше специализируются на своих основных компетенциях. Если в 1970-1980 гг. американские авиакомпании могли своими силами закрывать порядка 80% потребностей в техническом обслуживании самолетов, сегодня эта цифра составляет примерно 20%.

Очевидно, вопрос здесь состоит в том, нужно ли независимым провайдерам услуг по техническому обслуживанию налаживать партнерские отношения, чтобы выжить на будущем рынке. Независимые компании, предоставляющие техническое обслуживание, особенно ощутили на себе давление как со стороны поставщиков комплексного оборудования, так и крупных авиационных групп, и могут быть вытеснены с рынка.

В целом отрасль ТОиР стремительно меняется. Большинство клиентов на рынках коммерческой и деловой авиации предпочитают работать с многоцелевыми предприятиями. Поэтому поставщики ТОиР услуг должны развивать экспертизу, сокращать расходы и внедрять новые показатели эффективности, внедрить инновационные решения для адаптации логистической цепочки и сосредоточиться на надежности, расширить предложения и географическое присутствие и определить инновации, которые повлияют на воспринимаемые ценности.



“Трансаэро” выходит на рынок бизнес-авиации

Успех класса обслуживания “Империял” и потребность в диверсификации бизнеса побудили авиакомпанию “Трансаэро” заняться чартерными перевозками для корпоративных заказчиков. Причины таких шагов гендиректор “Трансаэро” Ольга Плешакова сообщила в интервью газете “Коммерсант” (фрагмент):

В какой степени ваш показатель роста, один из самых высоких на рынке (30-35%), обеспечен ростом маршрутной сети, а в какой — ростом благосостояния пассажиров?

За последние пять лет благосостояние людей действительно выросло. Мы видим это по росту продаж премиальных классов. Например, первый класс “Империял” — самый дорогой продукт — мы внедрили в ноябре 2008 года. Целый год готовились к запуску этой программы, выбирали кресла, заказывали уникальную посуду, обучали персонал, то есть вложили в проект огромные средства, и вдруг грянул кризис. Тогда было решено, что мы все равно выходим на рынок с этим продуктом. На презентации я пошутила, что им должны пользоваться те очень богатые люди, которые в кризис пересядут к нам со своих бизнес-джетов. Было смешно, когда через две-три недели мне позвонили люди и сказали: “Ты обещала, что мы пересядем? Мы готовы, только обеспечить билеты, а то их уже нет в продаже”. И тренд по увеличению числа пассажиров первого и бизнес-класса продолжается. Более того, из-за этой тенденции мы ввели такой класс, как премиальный экономический. Поэтому ответ на ваш вопрос лежит где-то посередине: растет и благосостояние людей, и их интерес к новым местам отдыха — Мальдивам, Мексике, Маврикию, Сейшелама, Малайзии и другим.

Какие еще возможности вы видите для



Boeing 737 в раскраске “Империял” Фото Eddy Gual

роста “Трансаэро”?

Выходим на новые сегменты бизнеса. На днях мы получаем первый VIP-самолет. Мы переоборудовали Boeing 737-500 в бизнес-версию с VIP-салонами. У этого самолета даже окраска отличается — она выдержана в стиле нашего класса “Империял”. Мы будем переоборудовать как минимум еще один такой самолет, а также смотрим на перспективу переоборудования одного дальнемагистрального Boeing 767. Другие самолеты, которые используются для корпоративных перевозок, не имеют такого комфорта — либо у них маленький фюзеляж, который даже не позволяет встать в полный рост, либо обычный салон. У нас же большой опыт полетов по корпоративным перевозкам. Но для этого мы ранее использовали обычные Boeing 737. Видя, что спрос на комфортные корпоративные перевозки растет, мы приняли решение о конвертации и, думаю, не ошиблись: первый самолет уже расписан между нашими партнерами на долгое время.

Расписание регулярных рейсов не пострадает из-за вывода трех судов?

Нет, у нас же большие поставки новых самолетов — Boeing 777, Boeing 747, 737-800, Airbus A320 Neo.

Какую долю в выручке “Трансаэро” может составить это направление бизнеса? И, кстати, будет заниматься отдельная компания?

Нет, им будет заниматься “Трансаэро”. Мы выделили во всех департаментах специальные группы сотрудников, которые будут отвечать только за эти самолеты. Это высокодоходный вид деятельности, хотя объемы его у нас пока невелики. Для нас важно, что мы создаем новый вид сервиса для наших корпоративных партнеров.

Источник: Коммерсантъ

Нестандартный подход

Авиаброкеры являются необходимым связующим звеном между клиентом и перевозчиком. Именно эти компании должны осваивать новые методы работы, чтобы быть на острие развития. О том, как работает российский брокерам рассказывает генеральный директор компании SkyJet Дмитрий Кузнецов.



Заканчивается 2011 год, год, как утверждают аналитики, первый после кризиса. **непростой**

Вы верно заметили, что 2011 – первый посткризисный год, который наблюдался и в сфере бизнес-авиации, но многие его сильно преувеличивают. Дело в том, что бизнес авиация – отдельностоящий сегмент бизнеса, и финансовый кризис хоть затронул его, но не столь существенно, сколько другие рынки, где пострадали множество крупных компаний. Тут надо учитывать менталитет и особенности развития бизнес-авиации в России. Изначально это лакшери сегмент, нежели способ корпоративного перемещения в отличие от Европы, где он используется для деловых перелетов. Во время кризиса европейские компании отказались от подобных услуг в целях минимизации своих расходов, а русские VIP-клиенты не стали себя ущемлять в таких вещах, как бизнес-перелеты. Все же в России это вопрос отдельностоящего статуса.

Как российские игроки бизнес авиации его заканчивают и чем он Вам особенно запомнился?

В первую очередь запомнился нам тем, что в рамках

своей компании мы пересмотрели стратегию развития и пришли к выводу, что действовать старыми методами развития неправильно. Для нас очевидно, что быть просто надежным брокером мало. Нужно охватывать смежные сегменты околоавиационных услуг. Поэтому мы решили развить свой внутренний кейтеринговый проект SkyPoint, который изначально создавался под наших клиентов. В этом году мы стали работать с нашими контрагентами еще и в контексте кейтеринга. Многие компании разделяют наш подход и стремление выполнить работу по максимуму, поэтому за короткие сроки мы вышли на большой оборот обслуживания даже с теми компаниями, которые априори конкуренты для нашей основной деятельности.

Текущий год ознаменовался большим притоком зарубежных операторов на отечественный рынок бизнес авиации, при этом реальное количество российских компаний с каждым годом снижается. В чем причина такой ситуации, и какие шаги необходимо предпринять для изменения столь плачевного положения отечественных операторов?

На самом деле количество зарубежных операторов на отечественном рынке растет с каждым днем. Прежде всего это связано с тем, что благосостояние богатого населения растет. Больше людей пересаживаются из бизнес класса в бизнес-авиацию. Соответственно потребность в самолетах возрастает. Так как

российские авиакомпании не могут обеспечить в полном объеме потребности клиентов, а именно отсутствие современного парка воздушных судов, то у них существуют большие ограничения в перелетах на популярных направлениях (Европа и США). Проблема заключается в том, что наши компании в основном имеют в собственности достаточно немолодые российские воздушные суда российского или советского производства, а в связи с тем, что срок их эксплуатации подходит к концу, борта приходится списывать без возможности заменить их новыми.

Каков в Вашем понимании должен быть российский авиаброкер, работающий в данном сегменте. Вообще, можно ли проанализировать современный российский рынок авиаброкеров? Отличается ли он от западных моделей?

У нас очень мало операторов, заранее позаботившихся о данной проблеме и обновивших свой авиапарк. Сейчас только они могут составить конкуренцию Западу. Я считаю, что в первую очередь об этом должно заботиться государство, чтобы на рынке присутствовало доминирующее количество отечественных игроков. Для этого нужно упростить возможность импорта иностранной техники в Россию, снизить и минимизировать расходы на налогообложение самолетов, ввозимых российскими компаниями и эксплуатируемых в нашей стране. Иначе мы не сможем выйти на конкурентоспособный уровень. Рынок ориентирован на клиента. А клиент “растет”. Он уже летал за рубежом, знает

продолжение ►

западные стандарты и здесь хочет видеть не только их соблюдение, но и превосходство. Дело в том, что брокеры, работающие на Россию, ориентированы на другую фокус-группу, нежели в Европе. У нас бизнес авиация скорее ориентирована на VIP-клиентов, которые пользуются услугами бизнес-авиации в личных целях, чем на корпоративных пассажиров.

Охарактеризуйте, пожалуйста, аэропортовую инфраструктуру в России. В конце 2011 года в Международном аэропорту Шереметьево компания Авиагрупп откроет новый терминал бизнес-авиации. Как перераспределится рынок (бизнес-авиация) в МАУ после введения в эксплуатацию терминала «А»?

Сложно говорить об этом заранее. Но согласно предварительному обзору можно сказать, что это будет один из самых крупных терминалов бизнес авиации. По заверениям компании «АвиаГрупп», на долю этого терминала должно прийти около 60 процентов всех частных рейсов московского авиаузла. Реальность этих заявлений оценить сложно, все зависит от расценок, которые они предложат на обслуживание воздушных судов. Плюс не стоит забывать о доступности. Мало кто сейчас не сталкивался с проблемой проезда до а/п Шереметьево. Если не решать транспортный вопрос, весь проект теряет свою привлекательность.

Усилится ли конкуренция между аэропортами. Насколько известно SkyJet работает в терминале АВКОМ–Д. Насколько терминал устраивает компанию, и нет ли

планов работать в других аэропортах?

Безусловно, с введением в эксплуатацию терминала конкуренция будет, но сейчас о ней говорить пока рано, потому что 90 процентов приходится на а/п Внуково-3, а остальные десять равномерно распределены между другими терминалами – такая ситуация совсем не попадает под понятие конкурентная.

Российские чиновники от авиации в последнее время пытаются предпринимать определенные шаги для облегчения бизнеса российских игроков бизнес-авиации. По Вашему мнению, в настоящий момент что необходимо сделать, чтобы поставить в равные конкурентные условия российские и зарубежные компании? Как Вы считаете, необходимо ли решать проблемы бизнес-авиации на более высоком уровне, например в Государственной Думе, ведь во многих странах действительно вопросы решаются именно таким образом?

Безусловно, все, что касается авиации и бизнес-авиации в частности, должно регламентироваться законами и нормами, которые вырабатываются на самом высоком уровне. Речь идет не просто о каком-то сегменте рынка, это напрямую связано с вопросами безопасности, обслуживания и эксплуатации.

Череда приостановок свидетельств эксплуатантов вызвала неоднозначную оценку на рынке. По вашему мнению, необходим ли был более взвешенный подход

к конкретным компаниям, либо они стали жертвами не продуманной политики авиационных властей?

Последняя череда приостановки, а в некоторых случаях изъятий свидетельств эксплуатантов, вызвана разными причинами. Каждую из них стоит обсуждать отдельно, применительно к каждой ситуации, а не к отрасли в целом. В каждом случае нужно разбираться и принимать специальные решения. Нет панацеи решения таких вопросов.

Немного о компании. За двухлетнюю историю, несомненно, Skyjet заняла свою нишу на рынке благодаря своей многопрофильной деятельности. Поделитесь, пожалуйста, своими планами на будущее.

Как мы и говорили, стратегия нашей компании заключается в нестандартном подходе предоставления услуг в авиации. Мы стараемся уйти от рамок привычного понимания работы в нашей отрасли. Для нас важно не только выполнять все пожелания клиента, но и предугадывать их. Мы не изобретаем велосипед - сфера услуг премиум-класса работает именно так. Бизнес-авиация не должна ни в чем уступать. Наш бизнес так и останется многопрофильным. SkyJet будет и дальше развивать сегмент околоавиационного бизнеса для предоставления качественных и сбалансированных услуг. Без такого подхода ни одна компания не сможет продержаться на рынке в течение ближайших двух лет.



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 европейские маршруты

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов на период с 24 по 30 октября 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	38	25	21	18	5	33	41	137
Великобритания	51	80	70	22	7	52	23	184
Франция	22	108	53	27	1	37	22	184
Италия	18	32	62	62	3	19	20	106
Австрия	6	3	0	1	0	3	22	58
Швейцария	16	50	36	15	1	3	15	109
Россия	62	93	26	115	7	37	0	622

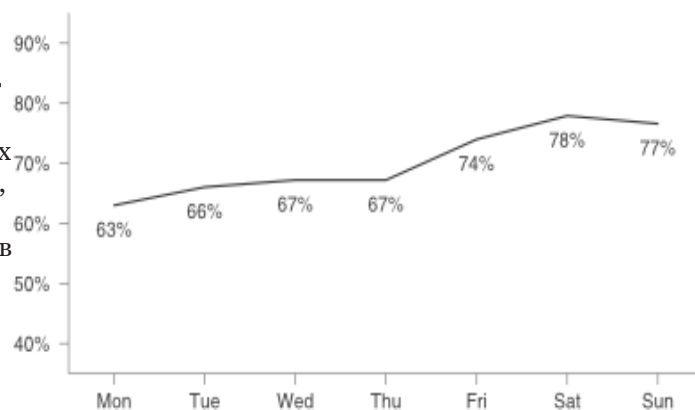
Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 24 по 30 октября 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	9	0	7	4	3	5	2	8
Великобритания	4	36	10	2	0	1	6	16
Франция	5	10	12	3	2	5	8	20
Италия	1	2	5	3	0	1	3	2
Австрия	2	2	4	1	2	1	0	9
Швейцария	2	3	7	3	0	1	6	7
Россия	1	0	3	1	0	3	1	11

Индекс наличия свободных самолетов

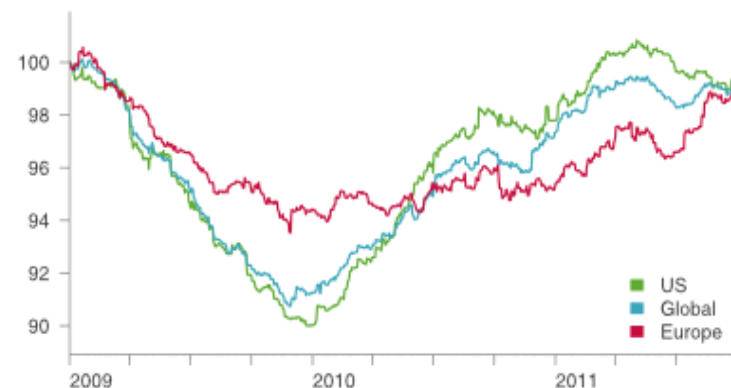
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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	€ 1610	€ 1638	€ 1640
Cessna Citation Excel	€ 2874	€ 2797	€ 2649
Bombardier Challenger 604	€ 4829	€ 4763	€ 4772

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 европейские маршруты.

Место	Направление	количество запросов за месяц
1	Женева - Ле Бурже	72
2	Ле Бурже - Женева	60
3	Ле Бурже - Ницца	54
4	Женева - Ницца	52
5	Лутон - Ле Бурже	50
6	Фарнборо - Ницца	46
7	Ницца - Ле Бурже	45
8	Прага - Ле Бурже	42
9	Ницца - Женева	38
10	Ницца - Фарнборо	37

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов за последние 30 дней.