



Два месяца без работы. Столько времени ушло авиакомпании Джет-2000 на восстановление сертификата эксплуатанта. С 30 ноября 2011 года перевозчик приступил к операционной деятельности. На этом, наверно, стоит считать законченным период конъюнктурных и необоснованных придирок к российским операторам.

Декабрь обычно знаменует начало высокого сезона для авиаперевозчиков. Деловая авиация не отстает от линейной авиации, только рост активности в этом сегменте приходится на более раннее время.

В конце ноября - начале декабря бизнес начинает "подбивать" итоги и начинает интенсивно перемещаться. И в этих хлопотных делах главное скорость и мобильность, а не цена. Поэтому каждый год система онлайн бронирования Avinode фиксирует всплеск запросов. Причем интерес сосредоточен на дальних перелетах и, соответственно, на больших и дальнобойных самолетах. А пик спроса придется на католическое Рождество, после чего пойдет на убыль, и в начале января опустится на самый нижний уровень в году.



Портфель заказов Bombardier растет

1 декабря 2011 Bombardier Inc. сообщила о финансовых результатах третьего квартала, который закончился 31 октября 2011 года. Это уже третий промежуточный период, когда компания формирует отчетность по МСФО.

стр. 9



Московская "Мекка" бизнес-авиации

По данным Avinode, в среднем Внуково-3 обслуживает около 3200 рейсов и до 11000 пассажиров в месяц. О предварительных итогах работы в 2011 году и планах развития рассказывает Георгий Шаров – Генеральный директор компании VIPPORT.

стр. 10



Безопасность – Управляемость – Маневренность

"Вертолеты России" всерьез взялись за возрождение Ми-34. Об усовершенствованном варианте Ми-34С1 мы побеседовали с директором программы Ми-34 холдинга "Вертолеты России" Дмитрием Родиным.

стр. 12



Avinode Business Intelligence Newsletter

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

индекс спроса: +24,9%; индекс стоимости: +0,53%

стр. 15

Принципиально новый G650



Быстрее всех, дальше всех,
вместительнее всех

Gulfstream®
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

Решения Правления ОНАДА

ОНАДА начинает аккредитацию организаций и физических лиц, проводящих аудит производственно-финансовой деятельности операторов (эксплуатантов) деловой авиации, осуществляющих летно-техническую и коммерческую эксплуатацию воздушных судов.

Соответствующее Положение было принято Правлением ОНАДА на очередном собрании Правления 01 сентября 2011 года.

Аккредитация проводится в целях подтверждения квалификации аудиторов, проводящих аудит производственно-финансовой деятельности операторов, осуществляющих летно-техническую и коммерческую эксплуатацию ВС в интересах Собственников (Владельцев) ВС, а также для повышения качества и достоверности оказываемых

аудиторских услуг, информационного обеспечения субъектов деятельности Деловой авиации о возможностях квалифицированного аудита деятельности операторов.

Аккредитация является добровольной. Информация о процедуре и документы об Аккредитации опубликованы в разделе сайта ОНАДА – [Аккредитация аудиторов](#).

На этом же заседании было также принято решение о созыве внеочередного Общего собрания Ассоциации.

В повестку дня Общего собрания включены следующие вопросы:

- Внесение изменений в Устав ОНАДА.
- Принятие политической программы ОНАДА.
- Выборы Правления ОНАДА.

В части принятия изменений в Устав, Правлением выносится предложение по определению категорий членов Ассоциации со следующей формулировкой:

1. Действительным членом Ассоциации может быть любое юридическое лицо, зарегистрированное в Российской Федерации, которое является оператором, эксплуатантом или собственником (владельцем) по меньшей мере одного делового самолета или вертолета (далее именуемые – ВС деловой авиации), или которое осуществляет свою деятельность в области деловой авиации и предоставляет услуги операторам, эксплуатантам, собственникам деловых самолетов или вертолетов.

Ассоциированным членом Ассоциации может быть любое юридическое лицо, согласное с данным Уставом, принципами, целями и задачами Ассоциации, и желающее участвовать в формировании рынка деловой авиации России.

2. Изложить п. 6.3 в следующей редакции: «Правление Ассоциации избирается Общим собранием сроком на 1 (Один) год. Количественный состав Правления определяется Общим собранием. При формировании Правления используется принцип простого большинства представителей операторов, эксплуатантов, собственников ВС деловой авиации, являющихся членами Ассоциации перед другими членами Правления. Правление избирает из своего состава и досрочно прекращает полномочия Председателя правления.

Собрание состоится 25 января 2012 г. по адресу Москва, Ленинградский проспект, д. 37, к. 9, отель АЭРОСТАР.



Первый техцентр AW119 в России

10-го ноября 2011 года вертолетная компания "Аэросоюз" получила сертификат соответствия и стала первым официальным сервисным центром компании AgustaWestland в России по обслуживанию вертолетов AW 119.

Согласно действующему законодательству обслуживать авиационную технику имеют право только сертифицированные организации. Процесс сертификации достаточно трудоемкий и требует больших финансовых затрат на обучение минимум 6 инженеров на каждый тип и закупку дорогостоящего оборудования. До настоящего времени владельцы вертолетов данного типа не могли законно обслуживать и эксплуатировать свои вертолеты.

AW119Ke - однодвигательный 8-местный вертолет, который отличается высокой скоростью полета (до 300 км/ч) и дальностью до 1000 км. Вертолет с успехом используется частными и корпоративными клиентами, а также спецслужбами.



Bell 407GX сертифицирован EASA

Компания Bell Helicopter объявила о завершении процесса сертификации своего новейшего вертолета Bell 407GX Европейским Агентством по Авиационной Безопасности. До этого вертолет уже получил сертификаты от авиационных властей Канады и США.

После презентации вертолета на ежегодной выставке Heli-Expo 2011, компанией Bell Helicopter было получено более 60 заказов на Bell 407GX. Первые поставки ожидаются до конца 2011 года.

Построенная на платформе популярного вертолета Bell 407 - модификация GX оборудована современным комплексом авионики Garmin G1000HTM. Bell 407GX - самый технологически продвинутый однодвигательный вертолет на рынке.

Интегрированный комплекс авионики Garmin G1000HTM обеспечивает экипажу вертолета идеальное пространственное ориентирование, интуитивное считывание приборов, что в свою очередь повышает уровень авиационной безопасности.

Передовая кабина пилотов оснащена двумя жидкокристаллическими дисплеями с высоким разрешением, размером 10,4". Интуитивно понятная и простая для считывания приборная панель включает в себя все необходимые системы, такие как:

- система предупреждения об опасном сближении
- система синтетического отображения рельефа местности и препятствий



- система отображения карт местности
- система предупреждения столкновения с землей
- система расчета дальности полета

Новая авионика отображает показания работы двигателя и расход топлива, а также проводит постоянный мониторинг всех систем вертолета.

Вся полетная информация фиксируется на SD-карту, что позволяет проводить анализ данных сразу после завершения полета.

ЕхесуJet открывает 10-й FBO в Европе

1 декабря 2011 года ЕхесуJet в партнерстве с Shell Aviation открывает новое FBO в аэропорту Франкфурта. Таким образом, общее количество собственных терминалов бизнес-авиации будет доведено до десяти. Ранее подобные специализируемые терминалы бизнес-авиации были открыты в Цюрихе, Берлине, Кембридже, Париже, Барселоне, Пальме де Майорке, Героне, Валенсии, Ибицы.

Новый FBO будет эксплуатироваться совместно с партнером ЕхесуJet немецкой компанией Shell Aviation. Это второй совместный проект двух компаний в Германии. Пять лет назад компании открыли аналогичный терминал в берлинском аэропорту Шенефельд.

В новом терминале предусмотрено все необходимое для комфортного пребывания пассажиров и экипажей. Весь интерьер выполнен в фирменных цветах ЕхесуJet. К услугам экипажа отдельный салон с высокоскоростным выходом в интернет и комнаты отдыха. Для пассажиров предусмотрены несколько зон для встреч и проводов пассажиров. Здесь же расположены разнообразные магазины и кафе, а для прилетающих пассажиров предусмотрена гостиница luxury-класса и наземный транспорт по специальным фиксированным ценам.

Для самолетов также будет доступен полный пакет услуг, включающий сервисное обслуживание, заправку и мытье воздушного судна.

Для клиентов Shell Aviation, владеющих специальными картами, в течение 24 часов будет доступно авиационное топливо по специальным фиксированным ценам, даже в часы пик.



Очень большой

Пышные торжества по поводу открытия нового ан-гара прошли в аэропорту Антверпена в конце прошлой недели. По количеству присутствующих гостей, а их было более 600 человек, сразу становится понятно, что в FLYINGGROUP серьезно относятся к развитию авиационного бизнеса в базовом аэропорту.

Новый ангар общей площадью 5100 кв.м. оборудован специальной 32-метровой поворачивающейся платформой, что существенно увеличивает возможности по обслуживанию воздушных судов. По своим техническим возможностям новый ангар стал одним из крупнейших в Европе.

Изначально ангар будет обслуживать воздушные суда перевозчика, однако, начиная с мая будущего года, его услугами смогут воспользоваться и другие

компании и операторы.

На официальной церемонии открытия представители FLYINGGROUP рассказали журналистам и о своих планах на будущее. Прежде всего, в 2012 году большая часть инвестиций пойдет на модернизацию воздушного флота. В настоящий момент компания оперирует 35 самолетами, среди которых FALCON 7X, FALCON 900DX, FALCON 2000 DX, Cessna Citation XLS+, Citation Sovereign, Citation Bravo, а также CJ2 и CJ3.

Компания, образованная в 1985 году, в настоящее время выполняет полеты из аэропортов Антверпена, Канн, Люксембурга, Парижа, Амстердама, Роттердама и Бухареста, в каждом из которых у перевозчика базируется несколько воздушных судов.



Регулярная бизнес-авиация

Немецкая компания Hahn Air, специализирующаяся в сегменте бизнес-перевозок и входящая в пятерку крупнейших в Германии, в конце ноября текущего года приступила к эксплуатации нового самолета Cessna Citation CJ4. Компания впервые в своей истории начала выполнение рейсов на регулярной основе, связав Дюссельдорф с Люксембургом.

По мнению менеджеров компании, новая линия будет весьма востребована, так как соединяет крупные финансовые центры в Европе. При этом самолет будет выполнять рейсы, внесенные в расписание, даже при наличии на борту одного пассажира. Новый рейс будет выполняться по код-шерингу с компанией Eisele Flugdienst (E-Aviation), давним партнером перевозчика.

По словам Даниэль Рудаса, исполнительного вице-президента Hahn Air, добавление во флот нового самолета Cessna Citation CJ4 принесет клиентам компании идеальное сочетание скорости и комфорта при обслуживании на регулярной основе.

При этом рейсы перевозчик обслуживает в бизнес терминалах аэропорта Дюссельдорфа и Люксембурга. Также в компании надеются, что, проанализировав все положительные и отрицательные моменты при эксплуатации нового направления, можно будет смело рассматривать и другие пары городов для открытия регулярных перевозок.

Напомним, что поставленный Citation CJ4 уже второй во флоте оператора. Первый был поставлен летом этого года.



В Business Jet Access пополнение

Хорошо известная российским заказчикам американская компания Business Jet Access (BJA) ввела в середине ноября в эксплуатацию новый бизнес-джет Bombardier Global Express XRS. BJA на сегодня оперирует 12 воздушными судами, 10 из которых сертифицированы для полетов по FAR Part 135.

Флот компании в настоящее время состоит из самолетов FALCON 900, GULFSTREAM III и GULFSTREAM IV, CHALLENGER 300, CITATION VII, HAWKER 850XP. Также компания располагает «стареньким», но очень комфортабельным BAC 1-11, рассчитанным на 30 пассажиров, который является идеальным для перевозки спортивных команд и представителей шоу и медиа-бизнеса. Компания ведет свою историю с 1992 года.

“Наша команда очень рада появлению современного Global”, - поделился Генеральный директор компании BJA Брайан Хоффман. “Возможность организации полетов на дальние расстояния, благодаря этому воздушному судну, позволит компании утвердить свои взгляды на усовершенствование всех аспектов нашей деятельности”.

Компания Business Jet Access, имея степень ARG/US Platinum, сертификат IS-BAO и FAA Part 145, отвечающий за техническую эксплуатацию, зарекомендовала себя как уполномоченный перевозчик, специализирующийся на обслуживании корпоративных, чартерных рейсов из аэропорта Рональда Рейгана (Вашингтон) по всему миру.




Проблема с iOS 5 частично решена

После выхода новой операционной системы Apple, пользователи планшета Apple iPad обнаружили, что iOS 5.0 не совсем корректно работает с пользовательскими данными в информационных и навигационных приложениях, используемых в авиации. Недавно Apple выпустила обновление этой операционной системы – iOS 5.0.1, в котором, в том числе, должна быть исправлена проблема автоматического удаления пользовательских данных из кэша, которая и явилась недостатком прошлой версии системы.

После выхода в прошлом месяце iOS 5.0, пользователи авиационных приложений для iPad столкнулись с некоторыми проблемами, в том числе с удалением без предупреждения данных, и с другими глюками. В некоторых случаях это приводило к удалению файлов, необходимых для отображения аэронавигационных карт в таких приложениях, как ForeFlight и WingX. Тем не менее, приложения Jeppesen Mobile TC или FD работали в iOS 5.0 без проблем.

“В iOS 5.0.1 стало возможным пометить в приложении определенные данные, как “никогда не удалять”, сообщил в своем блоге разработчик приложения ForeFlight.


Разработчики проблемных приложений должны в ближайшее время обновить свои продукты и включить в них эту возможность. Однако пилоты, которые используют iPad в качестве EFB, должны быть осторожными, и даже с прошивкой 5.0.1 им рекомендуется всегда перед полетом проверять работоспособность приложения. 

Avinode теперь в iPad

Avinode выпустил новый набор мобильных приложений, предназначенных для iPhone и iPad для заказа чартерных рейсов для членов Avinode.

“Мы считаем, что поиск самолета бизнес-авиации должен быть максимально простым и гибким”, говорит Пер Мартинсон, Управляющий директор Avinode Americas. “Поэтому мы разработали ряд приложений, которые позволят участникам рынка малой авиации предоставлять своим клиентам простой доступ к информации по чартерным рейсам и их ценам в режиме реального времени, а также доступ к данным непосредственно от Avinode”.

Команда разработчиков приложений Avinode позволяет участникам рынка предоставлять информационные услуги своим клиентам без организации собственных разработок. Эти приложения были созданы с участием брокеров и операторов. Они позволяют легко найти необходимые чартерные рейсы, а также предоставляют доступ к некоторым инструментам для брокеров и операторов с или без возможности поиска empty legs, а также инструмент по поиску именно распродаж empty legs.


Первыми в Соединенных Штатах, которые внедрят систему приложений Operator App, будет компания Windsor Jet Management, которая уже ожидает, что это будет способствовать качественному изменению их взаимодействия с клиентами. 

Восток начинается с интернета

Qatar Executive, дочернее подразделение национального перевозчика Катара, на днях анонсировала свой новый веб-сайт. Разработчики сайта учли пожелания самых требовательных клиентов. Новая система навигации позволяет пользователям быстро находить нужную страницу с подробной информацией и обзорами воздушных судов.

Данная программа сделана под три типа самолетов, эксплуатирующихся в настоящее время Qatar Executive. Напомним, что это Global 5000, Global Express XRS и Challenger 605 производства канадской компании Bombardier. Кстати, воздушный флот перевозчика является самым молодым в регионе Персидского залива.

Благодаря новым технологиям, разработанным специально для Qatar Executive, пользователь ощущает эффект присутствия на борту воздушного судна, а прекрасное аудио сопровождение добавляет реальность виртуального полета. По тому же принципу сформированы и другие страницы. Так клиент может совершить виртуальный тур по центру технического обслуживания самолетов, прослушать подробный рассказ о возможностях фрахтования и менеджмента самолетов, ознакомиться с программой Privilege Club.

По мнению менеджмента компании, обновленный сайт поможет по новому взглянуть на уникальный уровень сервиса Qatar Executive, который действительно начинается с клика на qatarexec.com.qa 

Издержки безопасности

После того, как служба безопасности аэропорта Бен-Гурион раздела до трусов председателя молодежной организации Народной партии Италии Алесандро Муссолино и отправила его на родину без сумки, в которой находились кошелек, ключи от дома и от машины, глава МИДа Израиля Авигдор Либерман обратился к премьер-министру Биньямину Нетаниягу с предложением создать в аэропорту специальный штаб, члены которого будут помогать VIP-персонам проходить ускоренную проверку при въезде и выезде из Израиля.

Как сообщает NEWSru.co.il, унизительным проверкам в аэропорту Бен-Гурион подвергаются не только простые туристы, но и политики, выдающиеся деятели искусства и культуры, известные ученые и специалисты, приезжающие в Израиль по приглашению МИДа и других официальных учреждений. В письме, отправленном Либерманом главе правительства Биньямину Нетаниягу, содержится целый перечень скандалов, произошедших по вине сотрудников службы безопасности Управления аэропортов в последнее время.

В своем письме Либерман подчеркивает, что служба безопасности аэропорта сводит на нет все усилия по улучшению имиджа Израиля в глазах европейцев и жителей других стран.

Глава МИДа предлагает создать специальный штаб в международном аэропорту, члены которого помогут VIP-гостям избежать унизительных проверок при въезде и выезде из Израиля. Члены штаба будут заранее получать информацию о прибытии в аэропорт важных персон и смогут провести все необходимые проверки.

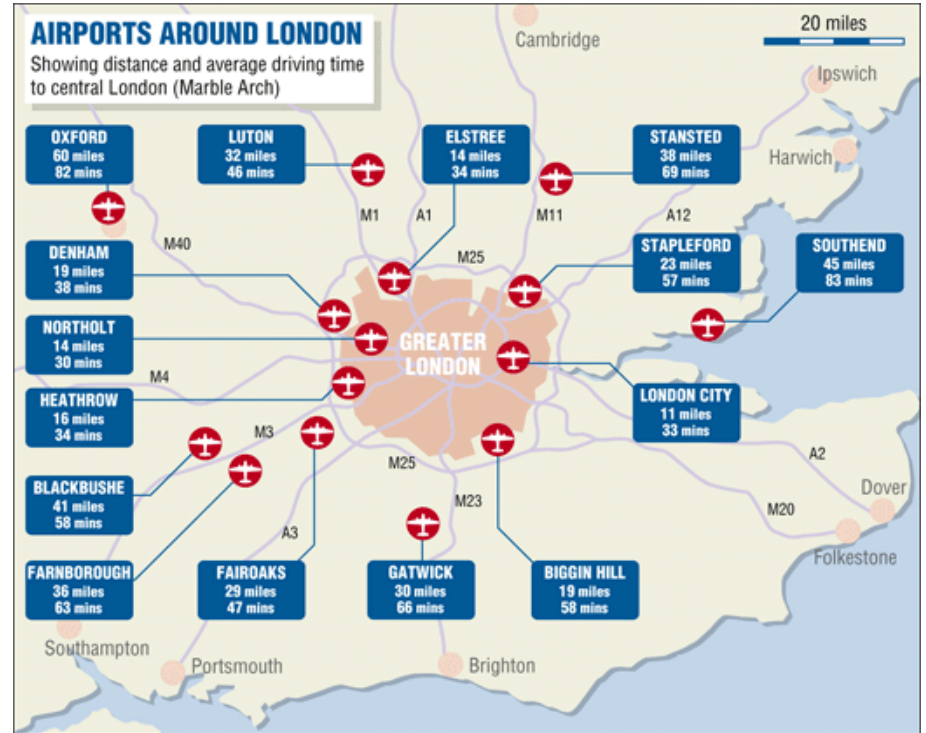
Бизнес-авиация поможет

Система онлайн бронирования самолетов деловой авиации PrivateFly.com зафиксировала 29 ноября 2011 года в Европе 74-процентное увеличение запросов рейсов на 30 ноября. Причиной такого интереса к бизнес-авиации стала забастовка государственных служащих, которая прошла в Великобритании 30 ноября 2011 г.

В результате, из-за акции протеста, в которой приняли участие служащие пограничного контроля, работа лондонских аэропортов Хитроу и Гэтвик была частично нарушена.

Компания PrivateFly отмечает, что в случае возникновения сложностей в регулярном авиасообщении, связанных как с природными, так и социальными катаклизмами, резко возрастает интерес к бизнес-авиации. Так было в случае с исландским вулканом, с прошлогодними снегопадами в декабре и арабскими революциями в начале этого года.

И конечно, в PrivateFly увидели всплеск заказов рейсов на 30 ноября, и интересно отметить, что многие из этих заказов пришли от новых клиентов. В компании предполагают, что эти люди просто не могли позволить себе 12-часовую задержку, влияющую на бизнес или личные дела. А из-за того, что в крупных аэропортах пассажиры бизнес-авиации проходят через отдельный терминал, или вообще используются отдельные аэропорты, общественные



волнения практически не влияют на выполнение таких рейсов.

На примере Лондона можно сказать, что в окрестностях столицы есть 14 альтернативных аэропортов, которые позволяют без проблем добраться до города или наоборот покинуть его.

Таким образом, на этой неделе PrivateFly зафиксировала рост спроса на бронирование на 45 процентов. А результаты поиска Лондона в качестве аэропорта прибытия показали рост на 82 процента.

Годовщина первого полета

Год назад авиакомпания “Меридиан” выполнила первый полет на самолете Gulfstream 450 регистрационный номер HB-JGB.

До сих пор этот самолет бизнес-класса является уникальным в своем роде как ВС швейцарской регистрации, эксплуатирующееся российской авиакомпанией “Меридиан”, имеющей коммерческий сертификат эксплуатанта. Эксплуатация организована по российско-швейцарскому Соглашению о передаче функций по контролю и надзору на основании статьи 83 бис Чикагской конвенции о международной гражданской авиации, подписанному в 2010 году.

На сегодняшний день этот самолет совершил более 130 полетов, посетив практически все обжитые континенты земного шара.

В настоящее время, в целях дальнейшего развития авиакомпании, ведется работа над новыми проектами, связанными с освоением самолетов бизнес-класса иностранного производства.



Африка становится ближе к Европе

В середине ноября 2011 года компания Afrijet заявила о возможности открытия в одном из европейских центров бизнес-авиации собственного FBO в партнерстве с одним из перевозчиков. Детали предстоящего контракта в настоящее время держатся в секрете.

В последнее время компания, которая базируется в Габоне, показывает хорошие результаты как по прибыли, так и по трафику, увеличивая ежегодные доходы от операций на 15-20 процентов. Все это связано с особой популярностью Габона среди европейских туристов экстрималов. Дикая, нетронутая природа Габона делает идеальным отдых для любителей охоты и приключений. Но это только одна составляющая удачного бизнеса перевозчика. Вторая и самая главная – Габон одна из наиболее благополучных в экономическом отношении стран Африки. Главной отраслью является нефтяная промышленность. Имеются крупные запасы железных и марганцевых руд. Вдумайтесь, в стране с населением чуть больше среднего микрорайона Москвы (1,9 млн.) 53 аэропорта, 23 из которых с искусственными взлетно-посадочными полосами. Это о многом говорит.

Afrijet Business Service была основана в декабре 2004 года группой частных инвесторов из Габона.



Afrijet в настоящее время эксплуатирует два Dassault Falcon 900B и два Dassault Falcon 50. Все самолеты сертифицированы для полетов по всему миру (включая Европу и США). Компания в 2012 году планирует дополнить парк двумя самолетами Falcon 900.

Кроме непосредственно перевозок, Afrijet предлагает своим клиентам полный спектр аэропортовых услуг для пассажиров и владельцев воздушных судов. Располагая собственным терминалом в столичном аэропорту Либревиль, компания способна обслуживать до 60 пассажиров в час и трех самолетов одновременно. Также в пакет услуг компании на земле входят топливообеспечение, парковка, обеспечение прилетов. Цена топлива в аэропорту Либревиль в настоящее время одна из самых низких, что делает его весьма привлекательным, особенно при выполнении технической посадки с целью дозаправки.

Портфель заказов Bombardier растет

1 декабря 2011 Bombardier Inc. сообщила о финансовых результатах третьего квартала, который закончился 31 октября 2011 года. Это уже третий промежуточный период, когда компания формирует отчетность по МСФО.

Выручка компании увеличилась с \$ 4 млрд. в прошлом финансовом году до \$ 4,6 млрд. в этом. Прибыль до уплаты налогов и других обязательных платежей в третьем квартале составила \$ 301 млн. по сравнению с \$ 250 млн. в прошлом финансовом году, а рентабельность по ЕВИТ достигла 6,5%, по сравнению с 6,3% в прошлом году. Чистая прибыль в третьем квартале составила \$ 192 млн. по сравнению с \$ 147 млн. за аналогичный период прошлого финансового года. Общий объем портфеля заказов Bombardier Inc. на 31 октября 2011 года составил \$ 55,3 млрд., в то время как на 31 января 2011 года этот показатель составил \$ 52,7 млрд.

“В этом квартале оба подразделения снова показали хорошие результаты, и это отражается на консолидированной рентабельности по ЕВИТ, которая достигла уровня 6,5%, причем в нестабильной экономической обстановке”, сказал президент и главный исполнительный директор Bombardier Inc. Пьер Бодуан. “Подразделение Bombardier Aerospace показало хороший уровень поставок, а портфель заказов увеличился на 16% по сравнению с началом года, что доказывает популярность нашей линейки воздушных судов, особенно в категории крупных бизнес-джетов”.

Доходы Bombardier Aerospace за последние три месяца составили \$ 2,3 млрд., по сравнению с \$ 1,8 млрд. за тот же период прошлого финансового года. Увеличение выручки произошло в основном благодаря росту поставок в сегменте деловых и коммерческих самолетов и более высокой стоимости продаж в

сегменте бизнес-авиации. Уровень ЕВИТ составил \$ 129 млн. или 5,6% от выручки, по сравнению с \$ 98 млн. или 5,4%, за аналогичный период прошлого финансового года. Рост рентабельности связан как с увеличением поставок, так и со снижением расходов. В третьем квартале 2011 года Bombardier Aerospace поставила заказчикам 68 самолетов, а за тот же период прошлого года - 51 воздушное судно. Из 68 поставок 43 пришлось на бизнес-джеты, 24 на коммерческие лайнеры, а также был поставлен 1 самолет-амфибия (в прошлом году - 31 бизнес-джет, 19 коммерческих самолетов и 1 самолет-амфибия). Стоит отметить успех Challenger 605, которых в третьем квартале было поставлено 10, по сравнению с 3-мя за тот же период прошлого года.

За этот период получено 34 чистых заказа (30 чистых заказов на самолеты деловой авиации и 4 чистых заказа на коммерческие самолеты), что существенно больше, чем в аналогичном периоде прошлого финансового года - 23 самолета.

Объем портфеля заказов на 31 октября 2011 года увеличился на 16% до \$ 22,3 млрд., на 31 января 2011 года этот показатель составил \$ 19,2 млрд.

За первые три квартала 2011 года Bombardier Aerospace получала 150 заказов на бизнес-джеты, в то время как за первые девять месяцев прошлого года клиенты заказали только 33 самолета. Компания утверждает, что для выполнения всех полученных заказов на настоящий момент предприятию потребуется шесть месяцев работы для семейства Learjet и 12 месяцев для Challenger, что ниже оптимального целевого срока в 15-18 месяцев, и 34 месяца для семейства Global.



Московская “Мекка” бизнес-авиации

Сегодня развитие деловой авиации в России достигло того уровня, когда она, деловая авиация, вполне могла бы стать стандартом для тех, кто хочет убедительно продемонстрировать неуклонный рост благосостояния россиян. И действительно, по статистике, московский авиаузел в прошлом году по целому ряду позиций опередил Лондон по обслуживанию рейсов деловой авиации. Москва в этом плане превратилась в Мекку бизнес-авиации.

На протяжении всей истории существования отечественной бизнес-авиации в целом и аэропортового обслуживания сегмента бизнес-перевозок в частности, Внуково-3 занимает лидирующие позиции не только в России, но и в Европе. Одним из свидетельств этого стал тот факт, что Внуково-3 стабильно занимает первую строчку в рейтинге наиболее востребованных аэропортов для бизнес-перевозок по рейтингу агентства Avinode. По данным этого же агентства, в среднем Внуково-3 обслуживает около 3200 рейсов и до 11000 пассажиров в месяц. О предварительных итогах работы в 2011 году и планах развития рассказывает **Георгий Шаров** – Генеральный директор компании VIPPORT.

Ни для кого не секрет, что львиная доля в сегменте бизнес-авиации московского трафика приходится на Внуково-3. Таким трафиком может похвастаться далеко не каждый крупный европейский аэропорт. Какими, по Вашему мнению, основные причины успеха компании?

Как и в любой компании, секрет успешной деятельности состоит из множества факторов. Это и квалифицированные сплоченные работники, и оперативное решение возникающих вопросов. Ведь



что такое бизнес-авиация? Это, прежде всего, высокая мобильность и возможность вести бизнес в разных регионах, что, конечно же, является приоритетом для состоятельных людей, ценящих свое время. Так, мы делаем все возможное, чтобы все пожелания наших клиентов были удовлетворены. Немаловажно то, что мы обслуживаем любые самолеты бизнес-авиации без исключения. Их основу составляют модели Airbus Corporate Jet, Boeing Business Jet, Gulfstream, Bombardier, Hawker, Falcon, Cessna, Embraer, Ту-134, Ту-154, Як-40, Як-42 и другие.

К нашим конкурентным преимуществам можно отнести и то, что у нас разработан сервис VIS,

который позволяет клиентам отслеживать статус обслуживания рейса в режиме реального времени при помощи специального веб-сайта или sms-уведомлений. Так же стоит напомнить, что наш аэропорт объективно выигрывает в плане расположения. Ведь очень важно то, что мы находимся всего лишь в 15 км от МКАД и являемся ближайшими к центру города.

Подводя итог вышесказанному, не могу не отметить то, что мы являемся полностью самостоятельным мини-аэропортом, с собственным штатом, отдельными службами, спецтехникой, тогда как большинство других аэропортов не располагает отдельными терминалами и, в лучшем случае, имеет один ангар. Тогда как у нас их количество позволяет вместить от 55 до 60 бортов. Немаловажна и пропускная способность, которой вряд ли могут похвастаться наши конкуренты - это 60 человек в час, говоря только о международных рейсах.

Заканчивается непростой для мировой авиации 2011 год. Исключением не стал и сегмент бизнес-авиации. Как этот год сложился для Внуково-3 в целом?

Несмотря на то, что основные рыночные показатели стабилизировались, их значения еще далеки от пиковых показателей, и, к сожалению, это не могло не отразиться на количестве рейсов. Мы делаем все возможное для наращивания данного показателя, и в целом можно отметить, что мы практически достигли уровня 2007 года.

продолжение 

Расскажите, пожалуйста, об инфраструктурных проектах компании и об инвестициях, вложенных в развитие комплекса. Какие основные проблемы расширения бизнеса Вы бы отметили?

На данный момент мы располагаем перроном на 75 стояночных мест. Есть собственная служба спецтранспорта со следующей спецтехникой: восемь тягачей, четыре топливозаправщика, которые обслуживают только Внуково-3, четыре автомашины для противообледенительной обработки, автомашины для обслуживания туалетных систем самолетов, несколько наземных источников питания, три хранилища для противообледенительной жидкости и многие другие виды техники, которая закупается компанией у лучших мировых производителей. К пока нерешенным проблемам можно отнести достаточно устаревшую систему организации воздушного движения и, как следствие, достаточно невысокую пропускную способность ВПП. Так же нашей общей проблемой является большая загруженность московского авиационного узла в целом и нестабильная экономическая ситуация в стране.

Какова ситуация, по Вашему мнению, в отечественном аэропортовом “хозяйстве” в целом? Усилит ли конкуренцию в МАУ открытие нового терминала бизнес-авиации в Шереметьево?

К сожалению, тот факт, что аэропортовая отрасль испытывает потребность в финансировании, на лицо. Аэровокзальная инфраструктура нуждается в модернизации, крупнейшие аэропорты страны пока еще отстают по качеству сервиса и эффективности обслуживания своих пассажиров в отличие от своих



европейских аналогов. Поэтому все чаще и чаще представители бизнес-элиты выбирают деловую авиацию в качестве решения вопроса оперативного и комфортного передвижения.

Говоря об открытии нового терминала бизнес-авиации в Шереметьево, конечно же, это усилит конкуренцию. Во-первых, иногда клиенты выбирают место вылета исходя из удобства маршрута. Ведь согласитесь, если Ваш офис или компания находятся в районе Юго-Западного округа, и ваша деятельность неразрывно связана с частыми перелетами, гораздо проще выбрать ближайший аэропорт. Во-вторых, если смотреть на данный вопрос с точки зрения

авиакомпаний, то конкурентным преимуществом будет то, сколько в аэропорту стояночных мест, наличие спецтехники на перроне. В данном критерии для нас конкурентов в МАУ еще не появилось.

Каким будет 2012 год для бизнеса Внуково-3?

Всегда трудно строить какие либо прогнозы на будущее, ведь существует масса факторов, повлиять на которые мы не в силах. Это и экономическая ситуация в стране в целом, и основные ориентиры общества, и многое другое. Например, с увеличением деловой активности и с привлечением интереса иностранных инвесторов к нашей экономике, возможно достижение основных показателей докризисных значений.

Спасибо за интересный рассказ

P.S. В настоящее время в состав комплекса входит терминал для обслуживания внутрироссийских рейсов площадью 480 кв.м, построенный в 2000 году, и терминал для международных рейсов площадью 7000 кв.м, открытый в ноябре 2006 года. Пропускная способность Внуково-3 составляет 60 пассажиров в час в международном терминале и 40 пассажиров в час во внутреннем. Аэропортовый комплекс располагает ангарами для размещения и технического обслуживания самолетов бизнес-авиации, а также перроном с оборудованными стоянками, рассчитанными на 150 воздушных судов разных типов и классов.

Во Внуково-3 совместно со всемирно известной швейцарской компанией Jet Aviation создан специализированный сервисный центр по техническому обслуживанию и ремонту воздушных судов.



Безопасность – Управляемость – Маневренность

Легкие вертолеты в Советском Союзе не были приоритетом, однако острая потребность в таких машинах, как в армии, так и в народном хозяйстве, способствовала началу программы Ми-34. Разработка этого вертолета продвигалась по синусоиде, в начале был интерес, который в сложные годы исчез. В настоящее время “Вертолеты России” серьезно взялись за возрождение Ми-34, и был подготовлен усовершенствованный вариант этого вертолета, который вскоре должен пойти в серийное производство. О Ми-34С1 мы побеседовали с директором программы Ми-34 холдинга “Вертолеты России” **Дмитрием Родиныным**.



Одной из программ холдинга “Вертолеты России” в сфере легких вертолетов стало возобновление производства Ми-34, разработанного еще в советское время. Расскажите, пожалуйста, поподробнее об этом проекте.

Проект, действительно, достоин подробного рассмотрения, поскольку Ми-34С1 – первый российский вертолет, который должен найти своих покупателей исключительно в гражданском секторе рынка – крайне высококонкурентном.

До 2002 года выпускался легкий 4-местный вертолет Ми-34С. Машин было выпущено всего 22, но благодаря им мы получили прямую связь с эксплуатантами и, не буду скрывать, много критических замечаний. Российские и иностранные пилоты, техники, инженеры равнодушно отнеслись к вертолету, и мы смогли разработать вертолет Ми-34С1, который содержит более 100 доработок по

сравнению с Ми-34С. Внимательное отношение к требованиям эксплуатантов – базовый принцип работы Программы.

Теперь передняя часть фюзеляжа выполнена из композитных материалов, двигатель оснащен электрозапуском и дренажем патрубков цилиндров – что качественно снижает задымление при запуске, полностью переработан салон, для удобства пассажиров сдвинут вперед передний ряд кресел (кто летал на Ми-34С, помнит, что там был запас пространства для пилотов). После модернизации Ми-34С1 отвечает мировым стандартам безопасности, маневренности, комфорта пилота, удобства обслуживания и уровня эксплуатационных расходов. Летно-технические и эксплуатационные характеристики вертолета Ми-34С1 позволяют ему эффективно работать в качестве вертолета первоначального обучения и повышения летного мастерства, для корпоративных и частных перевозок, всех видов мониторинга (включая выполнение

полицейских функций, мониторинг пожароопасных районов и мониторинг нефте- и газопроводов), обучения гражданских пилотов, использования в сельхозавиации, применения в тушении очагов пожаров, а также – использование в качестве спортивного вертолета.

Для России вертолет Ми-34С1 имеет стратегическое значение. Надо принимать во внимание, что у вертолетов российского и западного производства имеются различия, например, в расположении органов управления, направлении движения ручки коррекции. Так вот, пилоту проще, привыкнув к определенному стандарту, не переходить на другие стандарты. Получается, что обеспечение учебными российскими вертолетами создает плацдарм для продаж именно российской техники – и это верно не только для России, но и для других государств, то есть Ми-34С1 должен стать первым шагом в экспансии российских вертолетов на целый ряд рынков. А вот если в нашей стране пилотов начнут массово готовить на иностранных вертолетах – как того хотят очень многие наши конкуренты – то скоро и российские компании, российские пилоты начнут отказываться от нашей техники.

Подчеркну, что мы говорим о порой рефлекторных навыках, которые имеют большое значение. Не секрет, например, что обучение на вертолетах иностранного производства с иным направлением вращения ручки коррекции при переходе на российскую технику приводит к ошибкам пилотов с последующим выводом техники из строя (статистика российской

эксплуатации – 10-12 инцидентов и 1-2 повреждения в год по причине ошибочной работы пилота с ручкой коррекции).

Есть и второй аргумент – тоже стратегического значения. Как Вы справедливо отметили, легкие вертолеты – самый массовый сектор. Кроме Ми-34С1, в России машины этого класса не производятся, и мы подошли к рубежу: отсутствие нашей техники такой размерности еще 2-3 года просто сделает за пределами затратным возвращение себе этого рынка. Где у нас могут быть очень серьезные перспективы.

По сути, Ми-34С1 – последняя возможность закрепиться в указанном секторе и обеспечить использование именно российских вертолетов по всему миру – для обучения и частных перевозок, как корпоративного транспорта и полицейского вертолета, для мониторинга нефтепроводов и для экологического контроля, в сельском хозяйстве и лесничествах, для обнаружения пожаров и для спорта.

В каком состоянии сейчас находится программа Ми 34С1?

Построены опытные вертолеты, ведутся испытания, необходимые для получения дополнения к Сертификату типа. При этом идет общение с будущими покупателями. В общем, все идет по плану. Специалисты уже познакомились с Ми-34С1 на МАКСе: там вертолет летал и даже заслужил высокую оценку премьер-министра России.

Каковы по Вашему мнению конкурентные преимущества вертолета перед основными конкурентами, прежде всего перед Robinson R44?



Если сравнивать с Robinson R44, то я бы выделил тройку преимуществ Ми-34С1: безопасность – управляемость – маневренность.

В части безопасности я имею в виду отсутствие на Ми-34С1 эффекта “mast bumping” – за счет 4-лопастного винта. Подчеркну, что эффект этот – летальный для пилота и пассажиров. Лучшая управляемость достигается за счет наличия 4-лопастного несущего винта, пластиковых лопастей и торсионных втулок винтов. Говоря о маневренности, не уходя в детали, просто подчеркну, что на Ми-34С1 возможны перегрузки до 3g.

В одном из тендеров нашими конкурентами выступают вертолеты Eurocopter – AS-350 и AS-355. Так что сравним Ми-34С1 и с ними – хотя я считаю, что рынки поршневого и газотурбинного вертолетов принципиально различны, и сравнение не совсем корректно. Поршневой двигатель имеет лучшие характеристики приемистости, что обеспечивает большую безопасность пилотирования; поршневой

двигатель имеет меньшую вероятность отказа, при этом отказ затянута по времени, что увеличивает время на принятие адекватного решения.

Впрочем, вернемся к сравнению с AS-350 и AS-355 и ограничимся базовыми показателями: стоимость Ми-34С1 в 4-5 раз меньше, причем стоимость летного часа – в 2-2,5 раза меньше. Если эксплуатировать вертолет предполагается в России, то нужно иметь в виду, что для выполнения тяжелых форм обслуживания еврокоптеры необходимо отправлять во Францию. Ну а если речь идет об обучении, то вряд ли стоит останавливать выбор на “белках”: при аварийной посадке с большими углами пикирования в момент касания земли возможен срыв главного редуктора с повреждением пассажирской кабины (в вертолете Ми-34С1 главный редуктор жестко крепится к продольным балкам потолочной панели, и подобный срыв редуктора невозможен).

Отойдем от технических вопросов и обратим внимание на одно примечательное совпадение. Газета “Коммерсантъ” от 19 октября: “...один из крупнейших в мире производителей вертолетов – компания Eurocopter – вскоре может открыть собственное производство в России. Совместно со структурами бывшего министра связи Леонида Реймана Eurocopter хочет построить в Ленинградской области завод по выпуску легких вертолетов семейства Ecureuil”.

Можем констатировать, что намерения у наших конкурентов очень серьезные и борьба будет жесткой. По своим характеристикам вертолеты Robinson и Eurocopter – очень достойные конкуренты, мы понимаем и уважаем их интересы. Однако по целому ряду показателей Ми-34С1 их опережает. Кроме

того, у нас есть виденье, что полезно для российских компаний-эксплуатантов и что необходимо для нашей промышленности, так что наша деятельность соответствует определенным убеждениям и вне сферы техники.

Можно ли поподробнее рассказать о портфеле заказов на МИ 34С1, и когда планируется начать первые поставки Ми-34С1 заказчиком?

В прессе уже были публикации о заказе на 10 вертолетов Ми-34С1 от российской компании «ЮТэйр» для нужд учебного центра. Также подписано соглашение с Администрацией Оренбургской области по организации «лидерной» эксплуатации 2 вертолетов, подписано Дистрибьюторское соглашение с компанией ЕСТА (Объединенные Арабские Эмираты) на поставку вертолетов в страны ближневосточного региона, готовятся Дистрибьюторские соглашения с Бразилией, ведутся переговоры по поставке вертолетов Ми-34С1 во Францию и Германию.

При этом мы ведем переговоры с рядом российских государственных структур.

Как будет осуществляться ТОиР и формирование центров технической поддержки?

Эксплуатация по состоянию (исключены плановые капитальные ремонты, что значительно удешевляет и упрощает эксплуатацию вертолета). При наработке 1700ч/10лет выполняется тяжелая форма обслуживания с заменой агрегатов, выработавших ресурс силами эксплуатанта (при наличии сертификата) или специалистами изготовителя/сертифицированного центра ТОиР.

Планируется ли продажа вертолетов в “green” варианте? Кто основной поставщик авионики и кто будет делать салон для базовой комплектации МИ 34С1?

“Зеленая” комплектация – если правильно понимаю, имеется в виду меньше базовой, когда даже вертолет не окрашен? Это – предмет отдельных переговоров. Все зависит от того, что именно просит покупатель убрать из базовой комплектации, и как это соотносится с требованиями к безопасности и с сертификационными требованиями. Авионика – разная, на 70% иностранная. Мы выбрали оптимальную для наших эксплуатантов. Анализ проводился по критериям качества, стоимости и веса. Для нас важно, чтобы российский вертолет успешно вышел на рынок. Мы поддерживаем деньгами только тех отечественных производителей, с кем вместе можем прийти к успеху. Пока их, к сожалению, только 30%. Распространим наш подход широко – уже через 5 лет доля российской авионики существенно увеличится. Над этим мы тоже работаем.

Салон делать будет российская компания “Аэротакси-Сервис”. У них отличный опыт работы от предельно демократичных салонов до интерьеров, удовлетворивших руководителей целого ряда государств. Наши покупатели сами выберут наиболее подходящий им интерьер из нескольких прорабатываемых сейчас вариантов.

С помощью каких механизмов Вы планируете завлечь российских частных покупателей вертолетов этой ниши. Ведь не секрет, что позиции Robinson в России весьма сильны.

У нас достаточно конкурентных преимуществ. При этом есть и вопросы, в которых нам еще предстоит доказать состоятельность: надежное и оперативное

послепродажное обслуживание, обучение пилотов и инженерно-технического персонала. Мы предельно серьезно работаем в этих направлениях, и, уверен, что наши покупатели будут довольны.

Так вот, привлекать их мы будем понятным набором преимуществ: безопасность – экономичность – удобство эксплуатации – удобство обслуживания. Что-то участникам рынка очевидно уже сегодня, что-то нам предстоит доказать. В любом случае, мы уверены в правильности своих действий и не боимся конкуренции.

Ваша оценка рынка легких вертолетов в России на ближайшие два-три года.

Очень многое будет зависеть от макроэкономических показателей. Сегодня уже не может быть кризиса в отдельно взятой развитой стране. И, с одной стороны, спад в мировой экономике будет означать качественно более мощный спад в спросе на дорогую технику. С другой стороны, финансовая модель нашего бизнеса очень чувствительна к валютному курсу рубля, и его снижение в кризис даст нам неоспоримые преимущества. Какой эффект будет сильнее – никто не возьмется предсказывать.

Думаю, при этом основная интрига в нашем секторе рынка: сможет ли Robinson R66 повторить успех вертолета R44, и сможет ли Ми-34С1 составить серьезную конкуренцию R44.

Мой прогноз. Первое, R66 даже близко не подойдет к показателям успеха R44. Второе, Ми-34С1 сможет завоевать для России существенную долю мирового рынка – поначалу за счет очень демократичной цены, а затем из-за того, что по ходу эксплуатации наши покупатели поймут: производители Ми-34С1 говорят с ними на одном языке.



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 самолеты

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов на период с 28 ноября по 4 декабря 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	44	46	13	6	10	44	33	118
Великобритания	32	82	90	51	0	43	84	210
Франция	17	70	70	19	1	27	59	156
Италия	11	55	33	22	12	10	41	108
Австрия	28	0	1	9	0	3	9	94
Швейцария	21	44	32	20	7	15	73	177
Россия	23	59	89	28	13	68	7	361

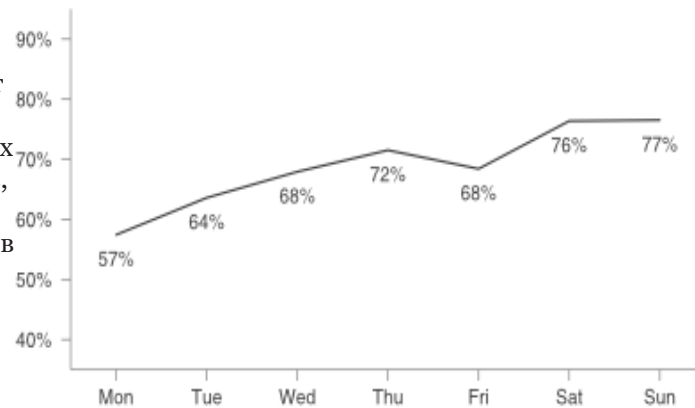
Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 28 ноября по 4 декабря 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	28	2	2	2	4	1	5	17
Великобритания	6	38	4	5	1	7	1	15
Франция	0	13	6	1	0	5	6	11
Италия	0	2	0	6	0	4	2	1
Австрия	4	3	0	1	4	0	1	5
Швейцария	0	7	2	3	1	1	2	8
Россия	7	1	2	0	4	3	1	17

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	€ 1 611	€ 1 575	€ 1 637
Cessna Citation Excel	€ 2 863	€ 2 816	€ 2 706
Bombardier Challenger 604	€ 4 780	€ 4 537	€ 4 682

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 самолеты.

Место	Тип	место в прошлом месяце
1	Challenger 604/605	2
2	Citation Excel/XLS	1
3	Legacy 600	3
4	Citation CJ2	4
5	Citation Mustang	6
6	Challenger 300	8
7	Citation Sovereign	5
8	Learjet 60	7
9	Falcon 2000	12
10	Citation Bravo	9

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