



BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 21 (174) 1 июня 2013 г.

Буквально промелькнула очередная женеvская выставка EBACE. На этой неделе российские компании, которые участвовали в работе главного международного события года в Европе, делились с нами своими впечатлениями о мероприятии. Большинство из участников отметили, что интерес к российскому рынку по-прежнему велик. Зарубежные компании продолжают активно искать в России стратегических партнеров и укреплять уже существующие контакты. Все без исключения уверены – среди европейских государств у России наибольшие возможности стать ключевым рынком уже в ближайшие три года.

А это значит, что впереди нас ждет интересная и многообразная информационная жизнь. Конечно же, крупных договоров и соглашений подписано не было, но эта задача и не стояла перед отечественными экспонентами в Женеве. Многие посетители выставки отметили прекрасные с точки зрения дизайна стенды наших компаний, а также традиционное российское гостеприимство и открытость.

Минувшая неделя стала передышкой после лавины информации из Женевы. Отсутствие значимых событий компенсировали лишь Beechcraft, со своим проектом 400XPR (все хочет американский производитель остаться чуточку «реактивным»), и Cessna, которая уже окончательно приступила к финальной стадии реализации Citation M2. А на российском рынке стоит отметить очередной проект компании UPGAST – приложение для iPad «TurboBook». Ребята просто молодцы, и если будут продолжать развиваться такими темпами – мировое признание не за горами.



Застой продолжается

JetNet: в апреле 2013 года продолжилась тенденция по уменьшению относительного количества выставленных на продажу воздушных судов в сегментах бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов

стр. 9



Олицетворение роскоши

Qatar Executive предлагает своим клиентам комфорт и эксклюзивность частного самолета, безупречную репутацию. Сегодня о компании расскажет Главный Исполнительный Директор Qatar Airways Group г-н Акбар Аль-Бакер

стр. 18



Русский десант на EBACE

О том, как в настоящее время компания работает в luxury-сегменте, сегодня с читателями BizavWeek поделится Патрик Гарретт, Глава представительства Cathay Pacific Airways в Москве

стр. 21



Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации.

За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: -24,7%; Индекс спроса в Европе: -20,2%

стр. 24



ДОСТУПЕН ДЛЯ ПОЛЕТОВ

Gulfstream G280

G280 получит всевидящий «глаз»

Компания Gulfstream в скором времени планирует первое крупное обновление авионики нового суперсреднего бизнес-джета G280. Самолет получит новые функции менее чем через год после введения в эксплуатацию.

Федеральная авиационная администрация США (FAA) опубликовала черновик специальных условий на установку в G280 Улучшенной системы технического зрения (EFVS), которая позволяет отображать на коллиматорном индикаторе лобового стекла (Head-Up Display (HUD) изображения с передней инфракрасной камеры. FAA рассчитывает получить ответ по предлагаемым условиям до 29 июня 2013 года.



Подобная система может улучшить осведомленность пилота, искусственно подсвечивая возможные препятствия или важные ориентиры, как на посадочной глиссаде, так и на рулении по территории аэропорта.

Некоторые бизнес-джеты Gulfstream, в том числе G450 и G550, уже оснащены EFVS. Это позволило получить на них допуск по визуальному подходу ниже нормального минимума в 100 футов (30 м).

Тем не менее, FAA по-прежнему требует от пилотов использовать собственное зрение в качестве основного «инструмента», а на высоте ниже 100 футов изображение с инфракрасной камеры может использоваться в качестве дополнительного источника информации об окружающей обстановке.

Прежде чем выдать дополнительный сертификат G280, американский регулятор выдвинул специальные требования к этой системе. В соответствии с ними, от Gulfstream требуется доказать, что яркостью дисплея можно управлять. Это особенно важно, если в поле зрения инфракрасной камеры попадет горячий объект, и на экране он будет отображаться слишком ярко. Также FAA требует, чтобы пилот был в состоянии четко видеть обстановку за пределами лобового стекла сквозь HUD.

С подобными требованиями в свое время столкнулась компания Bombardier при сертификации в США новой кабины экипажа Global Vision. В 2010 году FAA отказалась сразу сертифицировать новую авионику флагмана канадского производителя из-за того, что при использовании системы синтетического зрения вид окружающей обстановки затенялся вычисленным синтетическим видом.

Тел./Факс: +7 (812) 704-3461
Моб.: +7 (964) 342-2817

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

Cessna рассчитывает на казанских бизнесменов

В минувшую среду в аэропорту Казань Cessna Aircraft презентовала бизнес-джет Cessna XLS+, рассчитанный на 8 пассажиров. На мероприятие пригласили руководителей «Ак Барс Аэро», ГК «Тулпар», «Казанского авиапредприятия». Позже в неформальной обстановке прошла встреча с потенциальным покупателем – одной из татарстанских компаний.

«Cessna XLS+ – очень популярная модель на европейском рынке», - рассказал директор Cessna Aircraft по продажам в России и СНГ Пана Полиос. «Идеальна для наиболее востребованных полетов на средние расстояния, примерно трехчасовых. Еще недавно на пике популярности были самолеты с большой пассажирской кабиной (примерно на 16 человек), преодолевающие значительные расстояния, но прошлый год показал, что российский рынок все более заинтересован в самолетах меньшей размерности и дальности. Ведь гонять на 4 тысячи километров большой самолет всего лишь для нескольких человек – не резон».



Первый Cessna XLS+ был передан заказчику в 2008 году. Дальность полета – 3441 км, крейсерская скорость - 817 км/ч. Стоимость машины в полной комплектации - \$12 млн. 900 тысяч.

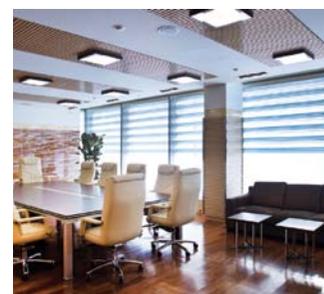
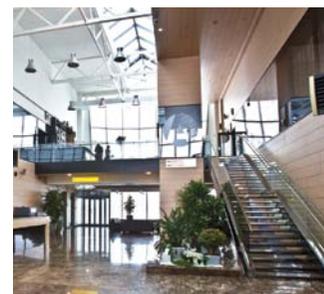
Презентация в Казани – часть российского демонстрационного тура, который проходит через Санкт-Петербург, Краснодар, Самару, Красноярск, Екатеринбург и заканчивается во Владивостоке.

«Мы показываем самолет именно в этих городах, поскольку знаем: там есть наши потенциальные заказчики», - объяснил Полиос. «Потенциал Казани в этом сегменте? Есть простой ответ на этот вопрос. Посмотрите: вокруг нас стоят один, два, три бизнес-джета стоимостью по 30 - 40 миллионов долларов. И это только то, что мы видим сейчас». Серьезность намерений Cessna Aircraft относительно Казани подтверждается и тем, что сейчас обсуждается вопрос открытия на базе ООО «Тулпар Техник» (в его ангаре и проходила презентация) авторизованного центра по обслуживанию самолетов Cessna Aircraft.

По материалам «БИЗНЕС Online»



КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Центр Деловой Aviации
в международном аэропорту Шереметьево

АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А»

ТЕЛЕФОНЫ: (495) 578-50-00 / (495) 926-71-17 / WWW.AVIA-GROUP.RU

Аэропорт Геленджика спасает бизнес-авиация

29 мая 2013 года компания «Базэл Аэро», входящая в состав одной из крупнейших в России диверсифицированных промышленных групп «Базовый Элемент», сообщила радостную весть – исполнилось три года со дня открытия аэропорта Геленджик. Однако, несмотря на популярность этого курорта среди наших соотечественников, пока аэропорт не может похвастаться своими производственными показателями.

На сегодняшний день пропускная способность аэропорта составляет 140 пассажиров в час. Авиаперевозчики связывают Геленджик регулярными рейсами более чем с 10 городами России. За четыре месяца 2013 года аэропорт обслужил около 11 000 пассажиров и 150 авиарейсов, что явно недостаточно для крупного и популярного отечественного курорта. Однако скидку можно сделать на то, что Геленджик – «сезонный» город, и поэтому в аэропорту трафик очень нерегулярный. Впрочем, в самой «Базэл Аэро» не скрывают, что значительное количество рейсов в город-курорт выполняют самолеты бизнес-авиации. Со стороны компании логично было бы развивать сегмент, который приносит доход практически круглогодично, но и в этом случае оператор аэропорта сталкиваются с определенными

проблемами. И если на «погодные факторы» повлиять достаточно сложно, то существует ряд проблем, решение которых владельцу аэропорта по силам.

В аэропорту Геленджик приблизительно 95% рейсов деловой авиации обслуживает компания «Джет Порт Юг» (основной хэндлер рейсов бизнес-авиации в аэропорту). Так, в 2011 году через компанию прошло 102 рейса бизнес-авиации, в прошлом чуть больше – 118. При этом, в статистику не включены самолеты с максимальной взлетной массой менее 5 тонн (Cessna Caravan, Cessna 402, Piper и другие). Пиковыми месяцами для аэропорта традиционно являются июль и август, когда обслуживается 25-30 бортов ежемесячно. Однако на этом фоне наблюдаются проблемы, которые реально сдерживают рост количества полетов бизнес-джетов в Геленджик.

«Самым главным тормозящим фактором является статус аэропорта (Domestic), поэтому при полете на воздушных судах с иностранной регистрацией необходимо наличие на борту штурмана-навигатора. Если полет из Москвы, то это еще осуществимо, однако если рейс совершается из регионов – то возникают проблемы. Второй момент – регламент работы аэропорта. В период действия зимнего расписания аэропорт работал в графике с 9:30МСК до 15:00МСК, с 27 апреля до конца весенне-летнего периода график работы с 09:30МСК до 20:30МСК. Нужно отдать должное администрации аэропорта, которая практически всегда идет навстречу нашей компании в вопросах продления регламента работы аэропорта, если данное продление не противоречит действующему законодательству и не влияет на безопасность полетов. Но все равно, отсутствие круглосуточного режима работы аэропорта Геленджик даже для самолетов с российской регистрацией является решающим фактором при выборе аэропорта стоян-



ки в периоды острого дефицита парковочных мест в аэропорту Сочи (приходится лететь в Краснодар с режимом 24/7). Третий фактор – сильные попутные/боковые ветры в зимний период», – прокомментировал BizavNews заместитель Генерального директора «ДжетПорт Юг» Игорь Амосов.

Еще в 2010 году, будучи премьер-министром России, Владимир Путин поручил начать работу по смене *смайца* аэропорта Геленджик с Domestic на International, но пока «воз и ныне там». Зато, согласно заявлениям «Базэл Аэро», в настоящее время ведется проектирование первой очереди нового терминала аэровокзала площадью около 8000 кв. метров. Проектируемый терминал будет иметь четыре стойки регистрации и пропускную способность 454 пассажира в час. Здание существующего аэровокзального комплекса будет переоборудовано под грузовой терминал. Странно, но расстановка приоритетов развития того или иного сегмента в аэропорту явно расходится с логикой. К тому же уже скоро Зимняя Олимпиада, и Геленджик сможет быть серьезным *подспорьем* для прилетающих и вылетающих гостей Игр. А может все-таки нужно свыкнуться с тем, что из аэропорта Геленджик вряд ли в ближайшей перспективе получится сделать желанный пункт прибытия на черноморском побережье.



Удачное продолжение

Российская компания Urcast выпустила новое приложение для iPad, которое дополняет уже известное и популярное JetBook. «Говорящее» название **TurboBook** сразу настраивает на пропеллерное настроение. Всего за \$ 6,99 или 229 рублей пользователь получит возможность сравнить характеристики 11 современных турбопропов авиации общего назначения.

Новое приложение стало шагом от единственного в своем роде продукта – Urcast JetBook – к целой линейке приложений. Компания собирается использовать в этих приложениях свои наработки и данные по рынку бизнес-авиации, а именно инструменты оценки эффективности того или иного воздушного судна. Так, например, на выставке Heli Russia 2013 было анонсировано еще одно родственное приложение по вертолетной тематике - HeliBook.



Как и JetBook, которое было с восторгом принято в профессиональной среде, новое приложение сочетает мобильность, интерактивность и простоту использования. В настоящее время в TurboBook представлены 11 современных турбовинтовых самолетов с полной спецификацией и фотографиями. Разработчики также обещают с течением времени бесплатное пополнение каталога самолетов.

«За два года с момента выпуска Urcast JetBook ничего подобного не появилось ни для iPad, ни для любого другого устройства, в том числе для настольных компьютеров, и имеющее такое же сочетание ценных данных, простоту использования, скорость и доступность. Создание версии с турбовинтовыми самолетами стало естественным шагом, и в будущем мы продолжим расширять линейку приложений по другим типам воздушных судов», - комментирует основатель Urcast Иван «Деловой» Веретенников.

«Urcast TurboBook – это демонстрация нашей гибкости», - продолжает соучредитель Urcast Алексей «Профессор» Королев. «Мы создали платформу, которая позволяет сделать красивый интерактивный каталог для любого продукта. Или сделать фирменное приложение для оператора или брокера, интерьерной компании, или даже для проката лимузинов. Мы готовы для реализации новых продуктов, возможностей и идей».

А о том, как создавалось первое приложение этой серии, JetBook, можно узнать из [интервью](#) Ивана Веретенникова и Алексея Королева еженедельнику BizavWeek.

AfBAA создаст аналог EBACE

Африканская ассоциация бизнес-авиации (AfBAA) в рамках работы выставки EBACE-2013 анонсировала проведение первой в истории африканского континента выставки деловой авиации, которая пройдет в апреле следующего года в марокканском городе Марракеш. Как рассказал журналистам глава ассоциации Тарек Рагеб, данный проект будет реализован совместно с компанией Marrakech Air Show, которая предоставит для проведения выставки выставочные площади (540 тыс. кв.м.). По своему формату будущее мероприятие должно походить на ежегодную европейскую выставку в Женеве и в случае успеха будет проводиться ежегодно. Выставочные павильоны, шале и места для статического показа авиационной техники будут располагаться в Международном аэропорту Марракеша. Уже сейчас AfBAA прорабатывает деловую часть мероприятия, а вскоре начнет активно работать и с потенциальными экспонентами.

Несмотря на свой молодой возраст (AfBAA была создана в мае 2012 года), ассоциация довольно активно



Тарек Рагеб, председатель AfBAA

работает по всем направлениям развития отрасли, начиная с политического лоббирования интересов в различных странах и заканчивая детальной проработкой различных инвестиционных проектов в ряде развивающихся стран континента. Основной **программный документ** ассоциации - «Business Aviation Infrastructural Challenges», опубликованный в феврале текущего года, стал отправной точкой в реализации реальных планов по созданию в Африке цивилизованного и перспективного рынка бизнес перевозок, а последующие инициативы и специализированные мероприятия помогут быстрее и менее болезненно решать поставленные задачи.

По мнению г-на Рагеба, столь масштабное мероприятие позволит в очередной раз привлечь внимание крупных игроков рынка к проблемам региона, а также ярко показать потенциал африканского рынка, который в последнее время набирает обороты и становится все более привлекательным для международных инвесторов, что позитивно отражается на экономиках многих стран.

В настоящее время членами AfBAA являются около 20 компаний, среди которых подавляющее большинство авиаперевозчики. В AfBAA не видят никакой конкуренции с другими ассоциациями, прежде всего с МЕВАА, а наоборот утверждают, что работа ассоциации принесет пользу всем африканским государствам от Северной до Южной Африки. Сейчас правление ассоциации ведет активные переговоры с авиационными производителями, крупными операторами и поставщиками услуг на предмет вступления в AfBAA. По мнению руководства ассоциации, именно присутствие в членах AfBAA крупнейших мировых игроков рынка бизнес-перевозок сделает ее работу эффективной и даст дополнительный толчок развитию этого сегмента в регионе.

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации

RUBAA

Russian United Business Aviation Association

**II БАЛТИЙСКИЙ ФОРУМ
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ**

1-2 августа 2013 года,
Юрмала, Латвия
Hotel Jurmala SPA
под эгидой ОНАДА

www.bbaf.aero

Jet Edge стремительно растет

Базирующийся в аэропорту Лос-Анжелеса (Van Nuys Airport) бизнес-оператор Jet Edge International приступил к коммерческой эксплуатации очередного самолета компании Gulfstream – 15-ти местного Gulfstream GIV (N144PK). В настоящее время парк перевозчика состоит исключительно из самолетов авиапроизводителя из Саванны и включает в себя модели GV, G450, GIV-SP, GIV,GIII и G200.



«Несмотря на то, что наши самолеты являются флагманами своего класса, проводимая ценовая политика и возможность выбора тех опций, которые действительно необходимы клиентам, делает наш бизнес довольно успешным. Наши клиенты, в большей части финансисты и крупные транснациональные корпорации, по достоинству оценили уровень предоставленных услуг. А лучшая плата за нашу работу – повторный звонок в нашу компанию», – комментирует президент Jet Edge International Билл Попарила.

В течение ближайших 18 месяцев компания получит еще восемь самолетов, включая G280, G550 и G650. Два новых бизнес-джета компания получит уже в августе текущего года (G280). Получение флагмана G650 намечено на начало 2014 года.

Долевые операторы оживают

Ни для кого не секрет, что последние пять лет долевые операторы чувствовали себя на рынке достаточно неуверенно, а временами даже весьма плачевно. В результате такой ситуации в прошлом году дочерняя компания американского производителя Cessna – CitationAir, вовсе отказалась от этого бизнеса, а владелец NetJets Уоррен Баффет назвал падение спроса, особенно в 2010 году, «проблемой года» для всей отрасли.

В США исторически долевые операторы занимали большую часть рынка бизнес-перевозок и до кризиса конца нулевых «делали» основной трафик. За последние два года ситуация существенно изменилась – несмотря на то, что количество выполненных рейсов немного уменьшилось, количество проданных долей выросло, хотя и не значительно.

И вот после достаточно оптимистичного отчета за первый квартал текущего года NetJets, свои итоги опубликовала и Flexjet. Здесь цифры достаточно ярко иллюстрируют позитивный тренд развития долевого рынка в США. Согласно опубликованным данным, за первый квартал 2013 года Flexjet смогла увеличить доходы на 83% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. За этот период продажи долей выросли на 108%, а JetCard – на 48%.

«Экономика США начинает новый виток своего развития после спада, и все больше клиентов стали более уверенными в своих финансовых перспективах, что напрямую повлияло на деловую активность. Многие наши клиенты вновь пересаживаются на самолеты, так как считают деловую авиацию достаточно эффективным инструментом ведения бизнеса», – говорит президент Flexjet Дина Уайт. Однако борьба за клиента – основная часть агрессивной маркетинговой политики перевозчика.

«Наши маркетологи рекомендуют индивидуальный подход к каждому клиенту с формированием его персональных программ летных часов. Сейчас клиентам Flexjet доступны карты номиналом от 15 до 100 часов, но мы готовы рассматривать и другие варианты, включая фиксированное, по желанию клиента, количество часов с применением гибкой системы ценообразования, зачастую отдельно вычитывая стоимость каждого часа. Индивидуальный подход – залог нашей успешной работы, и мы считаем, что клиенты должны платить лишь за то, что реально налетали, и за то количество часов, которое им действительно необходимо в течение периода действия карты», – комментирует г-жа Уайт.

Напомним, что в прошлом году компания объявила о 15%-ной скидке для клиентов, купивших карту Flexjet не менее чем на 100 летных часов, и которые рационально используют самолеты. Рациональность в понимании Flexjet заключается в том, что клиент должен совершить перелет по своему маршруту и вернуться обратно, уложившись при этом в 12 часов.



Embraer развивает ТОиР в Европе

В рамках прошедшей в Женеве выставки EBACE-2013 бразильский авиапроизводитель Embraer и компания Jet Aviation Basel подписали соглашение, по которому последняя назначена новым уполномоченным сервисным центром производителя по оказанию услуг ТОиР владельцам бизнес-джетов Embraer Legacy 600/650.

Помимо базового и гарантийного технического обслуживания, европейские владельцы Legacy получают возможность установки нового интерьера (включая ремонт, разработку индивидуального дизайна, техническое обслуживание) и дополнительного оборудования (включая навигационное и развлекательное). Это, по мнению представителей Embraer, станет чуть ли не самой востребованной услугой, принимая во внимание опыт и имидж Jet Aviation Basel в мире.

В настоящее время Jet Aviation Basel является одним из самых крупных игроков на рынке переоборудования самолетов. Сейчас в компании работает более 1600 человек, которые трудятся в собственном техническом центре в Базеле, где выполняются практически все работы. Jet Aviation Basel имеет сертификаты на выполнение работ на самолетах нового поколения Airbus A380 и Boeing 747-8, а также Airbus ACJ319, ACJ320, ACJ330, ACJ340 и Boeing B737, B757, B767, B747-400. Jet Aviation Basel также одобрен как сервисный центр компаний Airbus, Boeing, Bombardier, Dassault и Gulfstream и имеет 21 сертификат от авиационных властей различных стран.

В настоящее время подобные центры бразильский производитель имеет преимущественно в США: в Бостоне, Сент-Луисе и Тетерборо. В Европе крупные технические центры производителя находятся в Праге (ABS Jets) и Москве (Jet Aviation Moscow).

\$ 205 млн. за ремонт двигателей

Швейцарская компания VistaJet продолжает удивлять масштабами подписываемых контрактов. Вслед за исторической сделкой по заказу 142 самолетов семейства Global на общую сумму в \$7,8 млрд., в рамках прошедшей в Женеве выставки EBACE-2013 компания подписала с американским провайдером услуг ТОиР Jet Support Services контракт на обслуживание двигателей и вспомогательных силовых установок на условиях оплаты за летный час для 50-ти самолетов Global 5000/6000, которые будут поставлены с 2013 года.

Выступая на пресс-конференции, глава VistaJet Томас Флор отметил, что контракт рассчитан на 10 лет и оценен в \$ 205 млн. «В настоящее время мы активно работаем с Jet Support Services, и два наших самолета Global, а также AgustaWestland, который мы эксплуатируем в качестве корпоративного транспорта, уже находятся на обслуживании у нашего партнера. Это соглашение ярко демонстрирует продолжение глобальной стратегии VistaJet по развитию ранее намеченных бизнес-проектов. С помощью Jet Support Services мы сможем четко планировать наши расходы и обеспечить высокий уровень обслуживания», - комментирует г-н Флор.

В текущем году VistaJet планирует получить четыре самолета Global, а начиная с 2014 года поставки будут ежемесячными. Программа Jet Support Services «JSSI Platinum Engine Program» специально разработана для двигателей и силовых установок Rolls-Royce BR710A2-20 и включает весь спектр обслуживания двигателей и его компонентов.

«Смысл контрактов с оплатой за летный час заключается в том, что провайдер ТОиР получает фиксированную сумму за каждый летный час самолета, но при этом производит все ремонты за свой счет, в отличие от традиционных контрактов, когда авиакомпания оплачивает только произведенные ремонты. Контракты с оплатой за летный час позволяют авиакомпании планировать свои расходы на ТОиР, на которые не повлияют неожиданные внеплановые ремонты. В свою очередь при таком подходе предприятие по ТОиР тоже максимально заинтересовано в том, чтобы воздушное судно выполняло полеты, а не простаивало в ремонте», - комментирует главный редактор журнала «Авиатранспортное обозрение» Алексей Сеницкий.



Застой продолжается

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в апреле и за первые четыре месяца 2013 года.

В апреле 2013 года в самолетных (реактивные и турбовинтовые) сегментах вторичного рынка продолжилась тенденция по уменьшению относительного количества выставленных на продажу воздушных судов, по сравнению с тем же периодом 2012 года. В то же время, доля подержанных вертолетов обоих сегментов, выставленных на продажу, немного увеличилась в рассматриваемом периоде. При этом относительные запасы турбовинтовых самолетов в течение последних пару месяцев стабилизировались,

а запасы бизнес-джетов продолжают потихоньку снижаться.

Как и в прошлом, квартальном отчете, в течение первых четырех месяцев 2013 года JetNet фиксирует спад активности покупателей на вторичном рынке во всех сегментах. По сравнению с тем же периодом прошлого года количество сделок купли-продажи с подержанными бизнес-джетами снизилось на 6,3%, также на 97 дней больше требуется времени, чтобы продать самолет. Кроме этого, зафиксировано снижение средней запрашиваемой цены на 3,5%. Турбопропы на вторичном рынке тоже продаются хуже – количество сделок снизилось на 8,2%. Однако позитивным знаком в этом сегменте является сни-

Worldwide Trends						
April	Business Aircraft		Helicopters		Commercial Airliners	
	Jet	T/P	Turbine	Piston	Jet	T/P
In-Operation Fleet	19,092	13,871	19,194	9,421	24,578	9,598
For Sale	2,490	1,057	1,204	584	587	410
% of Fleet For Sale 2013	13.0%	7.6%	6.3%	6.2%	2.4%	4.3%
% of Fleet For Sale 2012	13.6%	9.2%	6.2%	5.8%	n/a	n/a
Change - % For Sale	(-0.6) pt	(-1.6) pt	.1 pt	.4 pt		
January to April 2013						
Full Sale Transactions	698	415	335	265	667	177
Average Days on Market	429	322	393	286	452	395
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$4.118	\$1.442	\$0.919	\$0.229		
Y-T-D January to April 2013 vs 2012						
% Change - Sale Transactions	-6.3%	-8.2%	-25.9%	-18.7%	24.9%	-18.4%
Change - Avg. Days on Market	97	-15	-18	-86	-64	73
% Change - Avg. Asking Prices	-3.5%	13.6%	-35.6%	5.0%		

продолжение

(THINK BUSINESS)

Вертолет Eurocopter надежный и удобный инструмент для вашего бизнеса.
Инвестируйте в лучшее.



Еврокоптер Восток
119180, г. Москва, Якиманская наб., д. 4, стр. 1
Тел.: (495) 663 15 56, факс: (495) 663 15 59
info@eurocopter.ru
www.eurocopter.ru
www.eurocopter.com

* думайте о бизнесе
Thinking without limits



AN EADS COMPANY

жение времени экспозиции на 15 дней и рост средней цены на 13,6%.

И если в самолетных сегментах вторичного рынка сейчас дела обстоят более-менее стабильно, то поддержанные вертолеты теряют покупателей. Как и месяцем ранее, спад количества сделок отмечился двузначной цифрой – 25,9% в газотурбинных машинах и 18,7% - в поршневых. Однако, несмотря на это, снизилось время экспозиции в обоих сегментах. А цена показала разнонаправленную динамику – газотурбинные машины потеряли в стоимости по сравнению с прошлым годом 35,6%, а поршневые выросли в цене на 5%.

В течение всего 2012 года количество сделок с поддержанными бизнес-джетами росло, и с середины 2012 года уровень спроса оставался выше 2200 покупок (12-месячная скользящая средняя величина). Это соответствует уровню активности на вторичном рынке непосредственно перед мировым экономическим кризисом 2008 года. Однако, после продолжительного роста с третьего квартала 2009 года (с незначительными коррекциями), в течение 2013 года наблюдается довольно продолжительный нисходящий тренд этого параметра. При этом запрашиваемая цена на вторичном рынке бизнес-джетов в течение последних 18 месяцев находится в коридоре \$ 4,50 – \$ 4,75 млн. (12-месячная скользящая

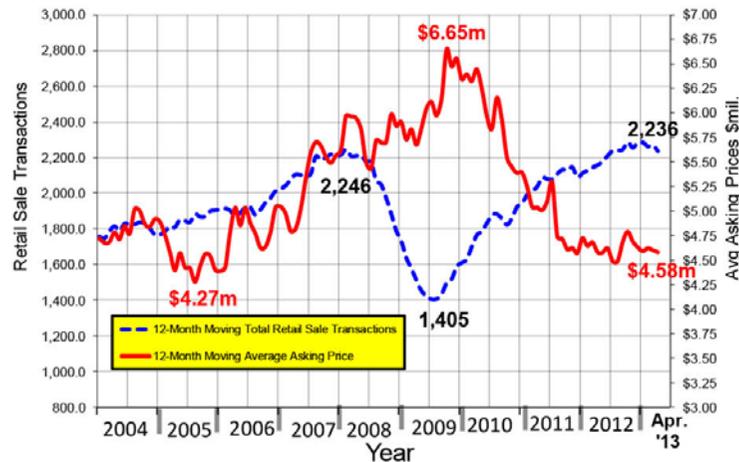
средняя величина), и пока она на опускалась ниже минимального ценового ориентира в \$ 4,50 млн., который наблюдался в 2005-2006 годах. Эксперты JetNet по-прежнему считают, что на этом рынке тон задает покупатель, так как сейчас имеется достаточное количество бизнес-джетов при низкой средней цене предложения.

На вторичном рынке турбовинтовых самолетов наблюдаются аналогичные тенденции по активности покупателей, только снижение числа сделок купли-продажи началось с середины 2012 года. Но в то же время, средняя запрашиваемая цена показывает резкий рост, который начался в 3-м квартале 2012 года.

Pre-owned Business Jets

“Retail Sale Transactions” vs. “Average Asking Price”

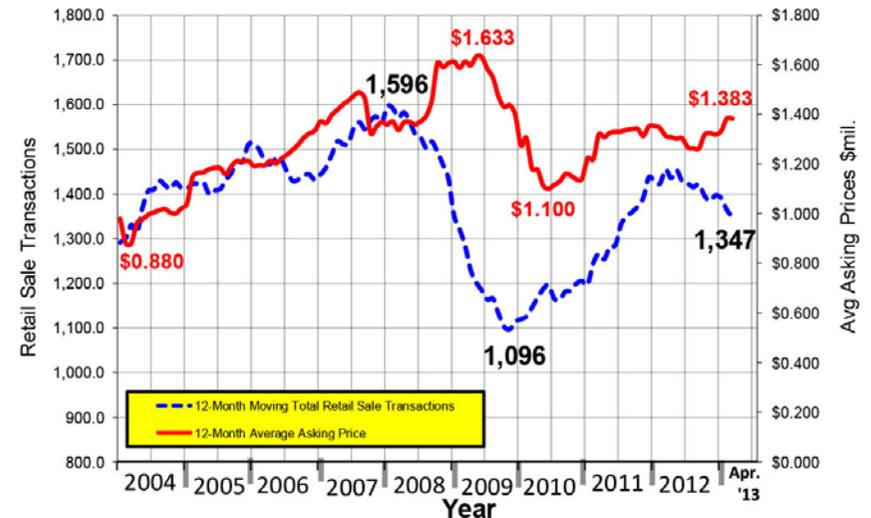
January 2004 to April 2013
12 Month Moving Trends



Pre-owned Business Turboprops

“Retail Sale Transactions” vs. “Average Asking Price”

January 2004 to April 2013
12 Month Moving Trends



Дефицита не будет

29 мая 2013 года было подписано соглашение с индийским провайдером Air Works India. Согласно подписанному соглашению между компаниями Gulfstream Aerospace и Air Works India Engineering Pvt. Ltd., теперь проблем с любыми запчастями для самолетов американского производителя у индийских владельцев не будет. Один из ключевых провайдеров услуг по обслуживанию рейсов бизнес-авиации в Индии, компания Air Works India, обеспечит не только необходимый перечень запчастей, но и займется их таможенным оформлением. Это, по мнению партнеров, существенно сократит время между заказом необходимых комплектующих и установкой их на самолет, что на прямую влияет на простой самолета, особенно в небольших индийских аэропортах.

В международном аэропорту Бангалора Air Works India выделяет специализированный ангар для хранения различных запчастей и компонентов, и до конца 2013 года на складах будет размещен необходимый «ассортимент» на общую сумму в \$ 15 млн. Сейчас в Индии наиболее популярными среди владельцев являются бизнес-джеты GV, GIV и G200 (всего в Индии эксплуатируются 20 самолетов). Аналогичные склады Gulfstream Aerospace имеет также в Пекине, Гонконге и Сингапуре (сейчас там пул запчастей оценен в \$56 млн.).

Полный спектр услуг ТОиР в стране Air Works India оказывает в Мумбаи, где компания располагает собственным ангарным комплексом (компания является уполномоченным гарантийным центром Gulfstream Aerospace в Индии), где можно выполнять работы на самолетах G550, G500, GV, GIV, GIV-SP, G200 и G100 (соответствующий сертификат выдан авиационными властями страны).

Beechcraft не может без джетов

Beechcraft Corporation, несмотря на свою перекавалификацию в турбопропостроительную компанию, все же продолжает славные традиции некогда сильной компании HBC и развивает проект Hawker 400XPR. В начале мая производитель приступил к летным испытаниям «конечной» версии самолета Hawker 400XPR с новыми композитными законцовками крыла (winglets). Параллельно полным ходом идет процесс сертификации бизнес-джета, который по прогнозам Beechcraft Corporation должен быть завершен в третьем квартале текущего года. А уже в четвертом квартале 2013 года первый самолет будет поставлен клиенту.

В компании подчеркивают, что обновление авионики комплексом Pro Line 21 является важным этапом программы модернизации 400XPR для получения сертификации FAA. В результате обновления в приборную панель устанавливаются три или четыре больших 8-10 дюймовых ЖК-дисплея, на которых отображается информация интегрированной системы полетной информации Rockwell Collins.

Hawker 400XPR, помимо авионики, получил новые двигатели FJ44-4A-32, оборудованные FADEC. Модернизированные двигатели позволят увеличить дальность полета и взлетно-посадочные характеристики при одновременном снижении шума и выбросов. Напомним, что в мае 2012 года в рамках летных испытаний взлетел первый Hawker 400XPR.

Производитель продает слоты на поставку Hawker 400XPR уже на 2014 год. На текущий год все самолеты уже распроданы, несмотря на интенсификацию производства этой модели.

По мнению представителей Beechcraft Corporation, компания вправе рассчитывать на большой успех своего нового самолета Hawker 400XPR у покупателей по всему миру – по прогнозам, он должен стать не менее популярной моделью бизнес-джета, чем его предшественники: Beechjet 400A и Hawker 400XP, а также главного конкурента – Nextant 400XT/XTi.



Японская полиция получит 4 вертолета PZL-Świdnik начал поставку VIP вертолетов

Eurocopter Japan сообщает о подписании очередного крупного контракта на поставку вертолетов в страну Восходящего Солнца. На прошлой неделе стало известно, что Eurocopter Japan и Национальное агентство полиции Японии (NPA) подписали договор на поставку в общей сложности четырех вертолетов Eurocopter – EC155 B1, AS365 N3+ и двух EC135 P2E, которые будут базироваться в различных префектурах страны (Хиросима, Осака, Фукуока).

Поставки EC135 запланированы на 2014 год, EC155 B1 и AS365 N3+ заказчик получит в 2015 году. При этом EC155 B1 станет первым вертолетом данного типа в Японии. Все новые вертолеты будут поставлены заказчику в рамках модернизации воздушного парка агентства. В настоящее время вертолетный парк NPA состоит из 29 вертолетов европейского производителя.

По мнению Стефан Гино, президента и генерального директора Eurocopter Japan, новый контракт еще раз подчеркивает приверженность японских заказчиков к продукции Eurocopter. «На протяжении пятидесяти лет мы плодотворно работаем на японском рынке, и эти результаты видны невооруженным взглядом. Так, например, в настоящее время 57 вертолетов семейства «Dauphin» эксплуатируются в стране, а вертолет EC135 и вовсе самый распространенный тип в Японии. Сегодня в различных модификациях наши японские клиенты эксплуатируют 75 подобных машин», - комментирует г-н Гино.

В прошлом году было введено в эксплуатацию новое предприятие Eurocopter Japan в аэропорту Кобе, благодаря которому японский филиал концерна сконцентрирует свои усилия на проведении научно-исследовательских работ и рассчитывает привлечь инвестиции японского правительства.

Польский авиапроизводитель PZL-Świdnik, принадлежащий AgustaWestland, сообщает о поставке второго вертолета W-3WA Sokol в VIP-конфигурации для польских ВВС. Эти поставки осуществляются в рамках контракта на пять VIP-вертолетов, подписанного в 2011 году. Первый W-3WA Sokol был передан в январе 2013 года, а оставшиеся машины планируется поставить к концу 2013 года. W-3WA Sokol будут использоваться для перевозки высокопоставленных военных и государственных служащих.

Станислав Кондрат, командующий воздушными операциями 1-й авиатранспортной базы, участвовавший в летных испытаниях нового вертолета, говорит: «Мы принимаем второй из серии новых вертолетов W-3. Этот вертолет способен перевозить до 8 пассажиров, в числе которых будут высшие должностные лица страны. Он оснащен комфортным пассажирским салоном, а кабина оборудована современной авионикой с погодным радаром. Новый вертолет получит бортовой номер 1015. Наши летчики уже эксплуатируют вертолет 1014, который мы получили в январе этого года».



VIP- салон W-3WA Sokol имеет современный и элегантный интерьер с итальянским дизайном, который сделан из высококачественных материалов и обеспечивает комфортное рабочее пространство для VIP-пассажиров. Он также оборудован аудиосистемой, которая интегрирована в систему вертолета. Это позволяет пассажирам общаться между собой, а с помощью мобильной телефонной системы они могут связаться с внешними абонентами. Салон оборудован дополнительной звукоизоляцией, которая обеспечивает низкий уровень шума.

В базовой версии W-3A Sokol является двухдвигательным вертолетом с максимальным взлетным весом 6400 кг и предназначен для перевозки до 14 человек. Максимальная крейсерская скорость вертолета составляет 235 км/ч, а максимальная дальность 734 км. Но с дополнительным топливным баком дальность может достичь 1180 км.

PZL-Świdnik имеет 60-летний опыт производства авиатехники, и за это время завод изготовил свыше 7400 вертолетов. С 2010 года PZL-Świdnik входит в состав компании AgustaWestland.

Bell отметил на EBACE-2013

Компания Bell Helicopter, вместе с российскими представителями - компанией Jet Transfer, приняла участие в 13-ой ежегодной выставке деловой авиации EBACE, которая прошла с 21 по 23 мая в Женеве, Швейцария. Bell Helicopter представила легкий двухдвигательный конвертируемый вертолет Bell-429. Представленный на выставке частный Bell-429 был первым, который был поставлен в Чешскую Республику.



«EBACE – это уникальная возможность пообщаться с нашими европейскими коллегами, с потенциальными и уже действующими клиентами. Популярность конвертируемого Bell-429 EMS/VIP растет как в Европе, так и в России. Мы достаточно часто сталкиваемся с желанием клиентов расширить спектр применения вертолета. Это очень удобно, когда кабина вертолета может служить VIP-салонном, а при необходимости выполнять специальные миссии по спасению людей. Именно Bell-429 дает такую возможность» - говорит Александр Евдокимов, генеральный директор Jet Transfer, официального представителя Bell Helicopter в России и Украине.

Cessna уверена в перспективности европейских инвестиций

Cessna Aircraft объявила о том, что, несмотря на экономические трудности в зоне евро, компания сохраняет уверенность в перспективности европейского рынка деловой авиации и продолжает инвестировать в него, готовясь к следующему за кризисом периоду роста.

По мнению Крия Шортт, старшего вице-президента по продажам, в то время как экономический упадок зоны евро в целом продолжается, есть и счастливые исключения, дающие повод для оптимизма. «Многие эксперты утверждают, что в ближайшие месяцы в Германии, которая представляет собой крупный рынок деловой авиации, будет наблюдаться рост экспорта и внутреннего потребления, ведущий к росту прибылей», - прокомментировал г-н Шортт, выступая на европейской выставке деловой авиации EBACE-2013.

«Cessna хорошо подготовлена к будущему – это подтверждается длинным списком разработанных ею новых продуктов, которые создаются в точном соответствии с планами. В апреле этого года выполнил свой первый испытательный полет новый Citation Sovereign. Начало поставок этого самолета намечено на третий квартал 2013 года, когда будет завершен процесс сертификации FAA, а к первому кварталу 2014 года мы планируем также получить сертификацию EASA».

«Согласно нашим ожиданиям, новый Citation X появится на рынке в конце этого года; другие наши проекты, включая среднегабаритный Citation Latitude и суперсредний Citation Longitude, также продвигаются успешно», - добавила Шортт.

С готовностью Cessna инвестировать в европейский рынок напрямую связано увеличение штата отдела



по обслуживанию клиентов в этом регионе. 1 июня 2013 года в должность вице-президента по обслуживанию клиентов в Европе вступает Алессандро Барицци. Он будет руководить программой Cessna по расширению сети обслуживания клиентов в Европе. Ранее Алессандро Барицци занимал пост регионального директора по продажам Citation. За 11 лет работы в Cessna им было продано более 190 самолетов. Среди других недавно назначенных работников европейского региона можно назвать Тома Перри, который недавно получил пост вице-президента по продажам в Европе, Африке и на Ближнем Востоке. Кроме того, Юрген Моравиц был назначен региональным директором по продажам Citation и одномоторных самолетов в Германии, Австрии и Швейцарии. Стив МакКенна стал региональным директором по продажам одномоторных самолетов в Великобритании и Скандинавии.

В настоящий момент Cessna имеет шесть сервисных центров в следующих городах Европы: Валенсия, Испания; Донкастер, Великобритания; Париж, Франция; Прага, Чехия; Дюссельдорф, Германия; Цюрих, Швейцария.

Бразильцы готовят большой шаттл

В настоящее время Embraer Executive Jets разрабатывает концепцию 32- и 36-местного VIP-шаттла на базе регионального Embraer E195. По словам вице-президента компании по дизайну интерьеров Джея Бивера, E195 Shuttle будет представлять по существу стандартный самолет с интерьером первого класса, который по ощущениям будет соответствовать бизнес-джетам самого высокого класса. «Он будет одинаково хорошо смотреться как авиалайнер с монокомпоновкой первого класса, VIP-самолет для больших групп, таких, как спортивные команды, или как корпоративный шаттл», - добавляет он.

E195 Shuttle сохранит белые пластиковые отсеки для ручной клади над креслами, такие как установлены на регулярных E195. Но он будет иметь более широкие VIP-кресла как в Lineage 1000, наряду с более дорогим ковровым покрытием и частичной отделкой стен и раскладных столиков деревом.

Конфигурация 1+1 будет иметь отсеки для ручной клади по каждому борту и по одному креслу с каждой стороны от прохода, которые будут расположены рядом с иллюминатором. В варианте 2+0 багажные отсеки находятся только с одной стороны, над креслами, а по другому борту самолета расположен проход. В конфигурации салонов нового шаттла также предусмотрено клубное (напротив друг друга) размещение кресел: двухместный клуб возможен в конфигурации 1+1 и четырехместный – в варианте 2+0. Стандартный региональный E195 может вместить от 106 до 122 пассажиров, в зависимости от компоновки.

E195 отличается от E190, на базе которого сделан Lineage 1000, более длинным салоном (+2 метра) и, соответственно, большей полезной нагрузкой и взлетной массой. Однако, по сравнению с E190, в жертву размеру принесена дальность полета.

M2 расправляет крылья

Первый серийный Citation M2 уже находится на этапе стыковки крыльев с фюзеляжем. Согласно планам компании, сертификация самолета будет завершена во второй половине 2013 года.

«Программа по созданию M2 продвигается хорошими темпами, и мы с нетерпением ждем следующей стадии - сертификации и начала поставок. На наших глазах самолет сейчас обретает форму, и мы надеемся, что наши клиенты, которым не терпится начать летать на M2, так же радуются этому, как и мы сами. Присоединение крыльев – важная фаза производственного процесса, позволяющая приступить к установке двигателя. Кроме того, присоединение крыльев подготавливает самолет к началу функциональных испытаний различных систем, включая авионику, гидравлику и органы управления полетом», - комментируют в Cessna Aircraft.

M2 был разработан с учетом отзывов владельцев и эксплуатантов Mustang, и инженерное решение отражает их пожелания. Ключевым компонентом четко спроектированной кабины Citation M2 является полностью интегрированный комплект авионики Garmin G3000. Citation M2 оснащен двумя турбовентиляторными двигателями Williams International FJ44-1AP-21 с электронным управлением FADEC. Самолет имеет совершенно новый дизайн салона, одна из составляющих которого - устанавливаемая



по желанию клиента запатентованная компанией Cessna система управления для салона Clairity, включающая в себя новейшие опции интерфейса и повышающая продуктивность проводимого в полете времени, а также удобство соединения.

Самолет имеет места для двух членов экипажа и шести пассажиров, цена его составляет 4,195 миллионов долларов, максимальная крейсерская скорость - 400 узлов истинной воздушной скорости (741 км/час), а дальность полета - 1300 морских миль (2408 км). Citation M2 может эксплуатироваться на ВПП длиной всего 3250 футов (991 м) и набирать высоту 41000 футов (12497 м) за 24 минуты.

M2 – один из шести новых продуктов Cessna, которые поступят на рынок в течение 2013 года. Среди них - новый Citation X и новый Citation Sovereign.

London Executive Aviation присоединяется к AirClub

London Executive Aviation стал первым британским бизнес оператором, который присоединился к первому европейскому корпоративному альянсу AirClub, образованному в конце прошлого года рядом европейских бизнес-перевозчиков, среди которых ACM AIR CHARTER, Air Alsie, AIR HAMBURG, CorporateJets, FLYINGGROUP, GlobeAir, Masterjet и PrivatAir.

Как комментирует Кристиан Хатж, глава AirClub и старший вице-президент компании PrivatAir, членство London Executive Aviation в альянсе, безусловно, поднимет популярность AirClub в Европе. «Кроме этого, London Executive Aviation является одним из ведущих премиум-перевозчиков Великобритании с большим парком воздушных судов, собственными бизнес-ценностями и авторитетом. Мы очень надеемся, что вступление LEA сыграет важную роль в формировании общей стратегии альянса и увеличении количества постоянных членов AirClub», - говорит г-н Хатж.

После вступления London Executive Aviation в AirClub объединенный авиапарк альянса насчитывает уже 127 самолетов, начиная от лайнеров типа BBJ и ACJ и заканчивая Citation Mustang и Beechcraft King Air 200. В долгосрочной перспективе AirClub планирует объединить 50 операторов с общим парком в 1000 самолетов, что сделает это объединение ведущим игроком отрасли не только в Европе, но и за ее пределами.

Напомним, что AirClub был создан в декабре 2012 года. Как комментируют в AirClub, новый продукт



Генеральный директор London Executive Aviation Патрик Маргетсон-Раимор, глава AirClub Кристиан Хатж, управляющий директор London Executive Aviation Джордж Галанополос и исполнительный директор AirClub Мауро де Роса

совмещает в себе все ноу-хау компаний, входящих в альянс. К услугам заказчиков AirClub один из самых больших самолетных парков, начиная от бизнес-джетов класса VLJ и заканчивая широкофюзеляжными лайнерами, доступ к FBO по всему миру, уникальные услуги по менеджменту самолетов, долевое владение и прочие услуги.

Первым шагом по реализации нового проекта стало внедрение принципиально новой системы онлайн бронирования рейсов и создание совместных специальных программ (обеспечение безопасности, летные часы и т.д.). Работы над этими продуктами начались в начале 2013 года параллельно с маркетинговой компанией альянса.

По мнению президента ГК «АВКОМ-Д» Евгения Бахтина, такое объединение действительно новое слово в развитии коммерческого сектора бизнес-авиации. «Бизнес-авиация является сугубо индивидуальным делом, и неслучайно более 90% операторов располагают всего 2-3 самолетами в управлении или собственности, объединяя свои усилия исключительно в рамках работы общественных организаций типа NBAА, ЕВАА для лоббирования своих интересов во властных структурах».

«Методы объединений и альянсов, успешно действующие в области коммерческих авиакомпаний, как правило, не работают в области бизнес-авиации из-за специфики сугубой индивидуализации пользователей. Тем не менее, следуя традициям поддержки любых новых разумных инициатив в области деловой авиации, можно только пожелать успеха создаваемому альянсу операторов бизнес-авиации», - отметил г-н Бахтин.

В настоящее время London Executive Aviation является крупнейшим бизнес-оператором в Великобритании. Компания работает в различных сегментах бизнес-авиации, включая бизнес-чартеры и управление воздушными судами. Парк воздушных судов London Executive Aviation состоит из самолетов различных типов и пассажироместимости: Dassault Falcon 900EX, Embraer Legacy 600/650, Bombardier Challenger 300, Cessna Citation Excel, Cessna Citation II/Bravo, Cessna Citation Mustang, Beechcraft King Air 200. В настоящее время London Executive Aviation является самым крупным оператором самолетов Embraer Legacy 600/650 в Европе.

Компании Gama Aviation FZE тесно в Шардже

Gama Aviation FZE (ближневосточная «дочка» британского холдинга Gama Aviation Group) подвела итоги работы в Шардже за прошлый год. Цифры, которые компания опубликовала по итогам работы в 2012, были прогнозируемы, и рост составил внушительные 75% (данные по трафику, финансовые результаты компания опубликует в июне текущего года).

FBO Gama Aviation в Шардже наиболее востребован у операторов при полетах в ОАЭ. Сама компания здесь базирует пять самолетов различной размерности, включая ACJ318, и имеет ангар общей площадью 12000 кв.м., введенный в эксплуатацию в конце

октября 2011 года. Изначально эксплуатация ангара планировалась исключительно в интересах перевозчика, однако в процессе строительства было принято решение о предоставлении услуг оперативного технического обслуживания и другим компаниям.

Именно большой спрос на услуги ТОиР заставляет компанию вновь пересматривать собственные инвестиции в этот проект. Аэропорт Шарджа, который и так перегружен рейсами регулярных и грузовых авиакомпаний, сейчас не может предложить Gama Aviation свободные земельные участки под строительство дополнительных объектов. Но как комментируют в Gama Aviation, благодаря тесному

взаимодействию с авиационными властями эмирата (Sharjah Department of Civil Aviation) вполне возможно, что уже скоро такой участок будет найден. Сейчас в компании готовы два проекта по возведению ангарного комплекса, который необходим оператору как воздух. Ведь помимо собственных самолетов, Gama Aviation также управляет парком частных бизнес-джетов, и только за 2012 год количество таких бортов выросло на шесть машин (Challenger 604, Legacy 600, Legacy 650, Hawker 800XP и Boeing 737 в VIP-конфигурации).

Параллельно с глобальным планом развития, в Gama Aviation FZE серьезно подошли и проблеме персонала. В течение лета 2013 года компания дополнительно наберет специалистов различных направлений, и приоритет будет отдан местным жителям, которые хорошо знакомы с менталитетом основных заказчиков.

Прошлый год для Gama Aviation FZE выдался достаточно богатым на события. В течение 2012 года компания открыла помимо FBO в Шардже филиалы в Джидде и Абу-Даби (Al Bateen Executive Airport), а также существенно увеличила число выполненных рейсов, несмотря на достаточно медленный общий рост перевозок в регионе. Кроме этого, Gama Aviation FZE неоднократно становилась лауреатом многих международных премий.

Gama Holdings Ltd – крупнейший игрок на мировом рынке бизнес-перевозок. Штаб-квартира компании расположена в лондонском аэропорту Фарнборо. Кроме этого, головные офисы компании находятся в США (Стратфорд) и в ОАЭ (Шарджа). Всего же компания имеет более 30-ти представительств во всем мире. Парк компании насчитывает более 80-ти бизнес-джетов в различных регионах.



Стильная церемония для стильного самолета

Необычная церемония передачи нового самолета состоялась на прошлой неделе в центре окончательной сборки компании Bombardier в канадском городе Дорваль. С первого взгляда рядовое событие превратилось в уникальное и стильное шоу, главными участниками которого стала балетная труппа Les Oiseaux du Paradis, известная на весь мир бесподобными постановочными трюками «Aerial Ballet». А поводом для столь необычного зрелища в производственных цехах Bombardier, стала передача швейцарской компании ZEPТАIR нового самолета Global 5000 Vision.

На торжественной церемонии присутствовали более 300 VIP-персон, включая топ-менеджмент Bombardier Aerospace. Кульминацией мероприятия стало выступление солистов Les Oiseaux du Paradis, которые специально для гостей подготовили номер, олицетворяющий собой свободу полета, взаимосвязь человека и неба и «независимость от обстоятельств, которые преследуют любого человека ежеминутно» - прокомментировал один их участников труппы концепцию постановки (художественную визуализа-

цию придумал глава компании Филип Цептер). В Bombardier признались, что подобное шоу на заводе проводится впервые.

После передачи символических ключей от самолета президенту Zepтер International Group Диане Цептер, бизнес-джет отправился в небольшое турне по наиболее гламурным европейским мероприятиям, посетив финал Чемпионата Мира по хоккею в Швеции и Гран-при Монако, где состоялись презентации компании.

Кстати, в ZEPТАIR обещают привести самолет и на московскую выставку JetExpo.

Что же касается самого Global 5000, то он, как и другие самолеты компании, будет находиться в управлении у партнера, австрийского оператора Amira Air.

Напомним, что в январе 2013 года швейцарский оператор бизнес-авиации ZEPТАIR и австрийская компания Amira Air подписали партнерское соглашение об объединении усилий для совместной работы на европейском, ближневосточном и североамериканском рынках. Согласно достигнутым договоренностям, Amira Air передает весь собственный флот под управление швейцарскому оператору (менеджмент и продажа рейсов), однако в большинстве случаев остается единым оператором «объединенного» парка. Компания ZEPТАIR была образована в 2010 году и зарекомендовала себя одним из самых надежных



Семейство Цептер на фоне нового Global 5000

операторов по управлению воздушных судов. Amira Air работает на рынке с 2005 года.

В совместной деятельности компании используют два свидетельства эксплуатанта, что, по мнению менеджмента компаний, является правильным решением. При этом учитывается, что сегмент управления воздушными судами в компаниях будет только развиваться. В будущем партнеры сфокусируются исключительно на самолетах Bombardier.

Сейчас парк компаний состоит из 14-ти самолетов: Bombardier Challenger 300, Global Express, Global 5000, Challenger 604, Hawker 400XP, Cessna Citation CJ2+.



Олицетворение роскоши

Исключительный комфорт и уют, конфиденциальность и удобства в полном соответствии с предпочтениями клиента, путешествующего в любую точку земного шара – это те качества, которыми руководствуется Qatar Executive 24 часа в сутки. Компания Qatar Executive, входящая в состав пятизвездочной авиакомпании Qatar Airways Group, предлагает своим клиентам комфорт и эксклюзивность частного самолета, безупречную репутацию и богатый опыт, отмеченный множеством наград. Сегодня о бизнесе компании и перспективах на российском рынке читателям BizavWeek расскажет Главный Исполнительный Директор Qatar Airways Group г-н Акбар Аль-Бакер.

Г-н Аль-Бакер, прошедший 2012 год закончился весьма прогнозируемо для мирового рынка бизнес-перевозок: с небольшим ростом при вялотекущей динамике. Как 2012 сложился в целом для ближневосточного рынка бизнес-авиации и для Qatar Executive в частности? Какие тренды наметились на 2013 год?



Следуя позитивным экономическим условиям развития стран Персидского залива, спрос на бизнес-авиацию значительно возрос, и 2012 г стал исключительным годом для Qatar Executive в части роста деловой активности и глобальной экспансии.

Несмотря на прогнозы, российский рынок бизнес-авиации не только показывает умеренный рост (мы очень довольны нашим бизнесом в этом регионе), но и продолжает увеличиваться за счет доходов от путешествий российской элиты.

2012 г стал для нас знаменательным, мы выиграли премию «Best Business Aviation Operator», присвоенную ведущим авиационным бизнес-журналом на Ближнем Востоке – большое достижение и гордость

для всей команды Qatar Executive, так как эта награда дает четкую оценку уровню нашей работы. Заглядывая вперед, мы ожидаем повышение спроса на корпоративные перевозки, как на Ближнем Востоке, так и на других рынках, таких как Африка, Азия, Россия и страны СНГ.

Глобальный бизнес становится более и более интернациональным в наши дни, и различные регионы и страны, которые до этого никогда не работали вместе, устанавливают прочные деловые взаимоотношения.

продолжение ►

Рынок бизнес-перевозок на Ближнем Востоке один из самых быстро растущих и инвестиционно емких при достаточно серьезной конкуренции со стороны региональных операторов. С помощью каких маркетинговых механизмов Qatar Executive планирует сохранить лидирующие позиции в регионе и за его пределами?

Как подразделение бизнес-авиации авиакомпании Qatar Airways, Qatar Executive предлагает наиболее персонализированный и усовершенствованный продукт из всех подразделений авиакомпании. Продукт на борту и сервис адаптирован под индивидуальные предпочтения и потребности клиента, мы ставим для себя очень высокие цели, для того чтобы наши пассажиры восхищались, летая с нами. Являясь подразделением авиакомпании Qatar Airways, мы должны соответствовать самым высоким стандартам 5-звездочной авиакомпании.

Находясь во главе конкуренции, у нас далеко идущие планы по развитию нашего флота, который в настоящий момент состоит из 6 бизнес-джетов. Мы убеждены, что сохраним статус одного из лучших и самых молодых флотов бизнес-авиации в небе.

Мы также вкладываем значительные инвестиции в инфраструктуру бизнес-перевозок на нашей базе в Дохе. Основные проекты, которые находятся в разработке – создание нового терминала бизнес-авиации в новом международном аэропорту Дохи (Hamad International Airport).

До момента открытия нового бизнес-терминала, запланированного на 2015 год, мы продолжаем эксплуатировать бизнес-джеты на существующей базе



международного аэропорта в Дохе в сотрудничестве с Qatar Aviation Service и хэндлинговой компанией в аэропорту.

Немного о продуктах Qatar Executive. Планирует ли компания развивать новые для себя сегменты, например, aircraft management, и как будет развиваться сегмент услуг TOuP?

Qatar Executive уже предлагает широкий спектр услуг помимо основного чартерного бизнеса, такой как aircraft management, техническое обслуживание и FBO.

Наша база технического обслуживания усилила свои позиции, когда мы были авторизованы на

техническое обслуживание самолетов Bombardier в прошлом году. Qatar Executive получила разрешение на плановое техническое обслуживание, ремонт и гарантийное обслуживание в нашем ангаре площадью 6400 кв.м. для Challenger 604/605 и семейства Global.

Недавно наша станция технического обслуживания получила разрешение производить не только линейное, но и базовое техническое обслуживание, включающее тяжелые формы C-Check – и это важный шаг в становлении Qatar Executive как первого технического центра для бизнес-авиации на Ближнем Востоке. Сегодня Qatar Executive владеет

продолжение ►

сертификатом, выданным авиационными властями Катара (QCAA) и Европейским агентством авиационной безопасности EASA-Part 145 для обслуживания бортов европейской и катарской регистрации семейства Bombardier.

Кроме того, мы находимся на пути позиционирования как ведущего провайдера по большим групповым чартерам. Катар – одна из мировых спортивных площадок, мы ожидаем высокий спрос в этом сегменте и можем предложить Airbus 320 в двухклассной компоновке для перевозки спортивных команд, бизнес-делегаций и даже музыкальных групп и оркестров.

На каких рынках Qatar Executive сфокусирует свое внимание в ближайшее время, и существуют ли конкретные проекты выхода в те или иные регионы? Какое место за-

нимает Россия в планах развития компании (здесь подробнее, начиная с Вашего назначения)? Помимо России есть ли интересы у Qatar Executive к регионам на постсоветском пространстве?

В дополнение к «домашнему» рынку в Дохе и всему Ближневосточному региону, Россия является одним из ключевых рынков. Мы гарантируем, что наши самолеты всегда доступны в Москве и других городах России к услугам наших российских клиентов. Другие страны СНГ, такие как Украина и Казахстан, также значительно растут, и мы испытываем острый спрос на наши бизнес-джеты с их стороны.

Также мы делаем серьезный акцент на развитие Азиатского и Западно-Африканского региона, в которых количество высокодоходных перевозок увеличивается, так как дикая природа в этих удаленных угол-

ках привлекает путешественников.

Расскажите, пожалуйста, о планах модернизации воздушного парка. Каков портфель заказов на бизнес-джеты у Qatar Executive на сегодняшний день?

В ответ на увеличивающиеся тенденции путешествий Qatar Executive заботится о расширении своего флота. Наши планы по расширению воздушного парка основаны на стратегии предлагать своим клиентам только лучшую продукцию в регионе и по всему миру, сохраняя наш парк воздушных судов молодым и современным.

Сегодня Qatar Executive управляет шестью собственными самолетами Bombardier, парк которых будет расширяться для удовлетворения растущего спроса в регионе Ближнего Востока и во всем мире. Наряду с тремя самолетами Challenger 605 и двумя Global 5000, в распоряжении компании Qatar Executive также имеется роскошный Global Express XRS с двумя просторными салонами, где свободно размещаются до 13 пассажиров.

После ввода в эксплуатацию нового аэропорта в Дохе Qatar Executive переведет туда весь свой бизнес. Расскажите, пожалуйста, подробнее об инфраструктуре компании в новом аэропорте (FBO, ангарные комплексы и т.д.).

Qatar Executive работает над созданием терминала для бизнес-джетов в новом Hamad International Airport. Будущее FBO будет одним из наиболее продвинутых и роскошных услуг своего типа во всем мире. Строительство планируется закончить в ближайшие пару лет.



Русский десант на EBACE

23 мая 2013 года в Женеве завершилась очередная, 13-я по счету, европейская выставка-конференция деловой авиации EBACE-2013. Организаторы мероприятия подводят первые итоги. Публикуемые ими цифры не стали сенсационными, однако продемонстрировали стабильно высокий уровень интереса к мероприятию со стороны всех ключевых игроков рынка. Сегодня своими впечатлениями с читателями BizavWeek поделятся основные российские участники выставки, которые единогласно утверждают, что в целом выставка EBACE-2013 прошла в традиционно теплой атмосфере встречи единомыш-

ленников от авиации, хотя и общий тонус мероприятия постепенно снижается. Это подтверждается и уменьшением числа посетителей EBACE, снижением количества демонстрируемых самолетов, стагнацией объема совершенных на EBACE сделок. Тем не менее, все выражают осторожный оптимизм в перспективах развития бизнес-авиации, который, к сожалению, не подтверждается фактами и действительностью.

По мнению Президента ГК АВКОМ Евгения Бахтина, ключевым мероприятием на EBACE-2013

стала панельная дискуссия, собравшая полный зал, «Может ли Россия стать двигателем развития европейской бизнес-авиации», организованная ОНАДА России. В ходе дискуссии представители ОНАДА продемонстрировали все положительные сдвиги в законодательстве, налогообложении и организации выполнения полетов бизнес-авиации в России.

Отмечено, что с вступлением РФ в Кейптаунское соглашение, введением законов по регистрации прав собственности на воздушные суда, отменой таможенных пошлин, в России практически созданы такие же условия для приобретения и частного владения воздушными судами, как и в европейских странах. К сожалению, только инерционно негативное отношение инвесторов к вложениям в российскую бизнес-авиацию, слабо информированных о происходящих положительных изменениях, пока еще препятствует этому развитию. Немало скепсиса в отношении российского рынка добавляют и отдельные западные предприниматели, проекты которых в бизнес-авиации в России провалились из-за плохого менеджмента и неспособности ведения бизнеса в российских условиях.

«Несмотря на кризисные явления и некоторую нестабильность политической обстановки, Россия продолжает оставаться весьма интересным и перспективным рынком деловой авиации как в части продажи авиатехники, так и выполнения чартеров, корпоративных и частных полетов и, безусловно, служит одним из постоянно развивающихся базовых элементов европейской бизнес-авиации», - отметил г-н Бахтин.



продолжение ►

С мнением г-на Бахтина отчасти согласен и Иван Веретенников, совладелец компании Urcast. «Как представителю СМИ мне выставка EBACE 2013 понравилась. Впервые за долгие годы представили пару действительно интересных премьер: Pilatus PC-24 и Bombardier Challenger 350. Да и потом, Eurocopter представил-таки VIP-версию своего EC175 (не ожидал, что это настолько большой вертолет), у «Agusta» был макет VIP-салона AW169, на статике – первый заверченный Boeing BBJ3 и обновленный Embraer Lineage. В общем, по части того, что посмотреть, EBACE в этом году была по-настоящему удачной».

По мнению г-на Веретенникова, с точки зрения бизнеса, чувствуется, что все разговоры о нормализации экономики и будущем росте рынка бизнес-авиации – эдакая мантра, которую повторяют, по крайней мере, потому, что о плохом говорить не принято. Новые и подержанные машины продаются довольно туго, с большими скидками. Количество чартерных рейсов держится на разумном уровне, но намеков на взрывной рост и здесь нет. Обслуживающие компании расширяют и улучшают сервисы, объединяются в альянсы, делают ставку на новые рынки (Китай, Африка, Латинская Америка) и передовые продукты. Количество участников и посетителей выставки остается на том же уровне, а значит, прокормить их всех отрасль по-прежнему может.

«А если говорить о нашем проекте Urcast AvBooks, интерактивных каталогах воздушной техники для Apple iPad, к ним интерес был всегда. Уже почти два года прошло с тех пор, как мы выпустили Urcast JetBook, а все еще приходится отлавливать людей, которые судорожно ищут что-то в бумажном каталоге или брошюре. Все ведущие компании согласны, что для прикладного использования наше решение



гораздо изящнее и удобнее, чем любое бумажное издание, и на EBACE 2013 мы договорились с некоторыми игроками как об его использовании в качестве рекламной площадки, так и о производстве брендированных приложений на базе Urcast AvBooks», - резюмирует г-н Веретенников.

Традиционно на EBACE с размахом присутствовали и наши основные лидеры рынка - ЗАО «ВИППОРТ» совместно с группой компаний Внуково-3. Впервые на одном стенде, совместно с «ВИППОРТ», собрались

ключевые игроки отечественного рынка бизнес-перевозок – «ДжетПорт СПб», «ДжетПорт Юг» и «РусАэро». И результаты проведенных переговоров позволили им возвратиться в Москву в приподнятом настроении. «Выставка EBACE, в первую очередь, дает возможность представителям отрасли бизнес-авиации сплотиться, заявить общую позицию по

продолжение ►

актуальным вопросам современности, задать позитивный тон на будущее, увидеть оптимистичный задел в нынешних тенденциях. Основной задачей любой компании на любой отраслевой выставке является поддержание имиджа, общение с постоянными клиентами, обсуждения производственных вопросов и вопросов развития, а также заключение новых сделок и поиск новых контактов. Главным преимуществом выставки EBACE является концентрация на вопросах и проблемах бизнес-авиации, поэтому ежегодное участие в ней является для Внуково-3 очень актуальным. Мероприятие проводится в течение трех дней и собирает большое количество участников, среди которых можно найти как ком-

пании-производители, обслуживающие компании, компании-операторы, представители аэропортов и многие другие компании, так или иначе связанные с бизнес-авиацией», рассказали в компании.

Особо стоит отметить интерес посетителей выставки и к недавно открывшемуся «Пулково-3». Представители «ДжетПорт СПб» не скрывают, что запуск «Пулково-3» – первого в Северо-Западном регионе Центра Бизнес Авиации, оказывающего полный комплекс услуг и обладающего всей необходимой инфраструктурой, привлек повышенное внимание со стороны зарубежных операторов. Многие из них отмечали функциональность комплекса и прекрас-

ные возможности «Пулково-3» по базированию воздушных судов.

Ну что же, теперь есть время до следующего значимого для нашего рынка мероприятия – московской выставки Jet Expo 2013, чтобы участники могли реализовать намеченные программы и превратить договоренности в реальные проекты. И мы искренне надеемся, что на следующей EBACE 2014 стенды российских компаний вновь будут принимать многочисленное количество посетителей, и русская речь на PalExpo станет столь же привычной, как английская или немецкая.



Avinode Business Intelligence Newsletter



Представляем обзор Avinode о состоянии глобального рынка бизнес-авиации.

Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. Система позволяет в режиме реального времени получать информацию о наличии свободных самолетов и стоимости летного часа. В базу Avinode входят более 1200 операторов с общим парком в 3000 самолетов.

В 2013 году Avinode изменил свой еженедельный бюллетень. Во-первых, отчет выходит раз в две недели. Во-вторых, компания предоставляет аналитику по глобальному рынку, то есть в Северной Америке и в Европе. Еще одно изменение состоит в том, что в каждом отчете предоставляется расчет динамики **Индекса спроса** и **Индекса стоимости летного часа**, а также стоимость летного часа для одного сегмента бизнес-джетов: легкого, среднего или тяжелого. Это позволит более четко представлять тренды в отдельных сегментах бизнес-авиации. Также акцентировано внимание на ключевых показателях рынка, таких как общее количество вылетов за рассматриваемый период и динамика индексов.

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Ключевые показатели мирового рынка
- Индекс спроса средних бизнес-джетов в Северной Америке и в Европе
- Индекс стоимости летного часа средних бизнес-джетов в США и Европе
- Стоимость летного часа Learjet 60

Avinode в своем бюллетене выделяет следующие категории бизнес-джетов:

Light Jets

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

Midsized Jets

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

Heavy Jets

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

Ключевые показатели рынка

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

Avinode Key Performance Indicators: Midsized jets

	US	Europe
Flights last 14 days	18 676	3 757
Flights, YoY change	-7.3% ↓	-2.8% ↓
Avinode Demand Index	-24.7% ↓	-20.2% ↓
Avinode Pricing Index	+0.04% →	+0.13% →

продолжение 

Индекс спроса

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

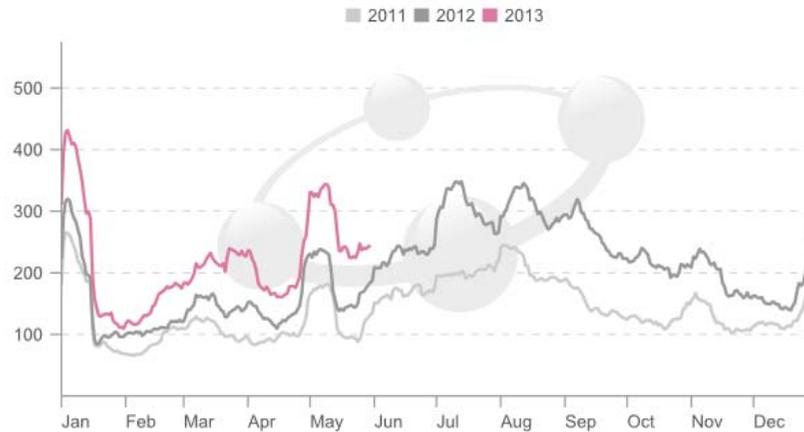
Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR. Индекс спроса рассчитывается в каждом отчете для одного сегмента бизнес-джетов.

Индекс стоимости летного часа

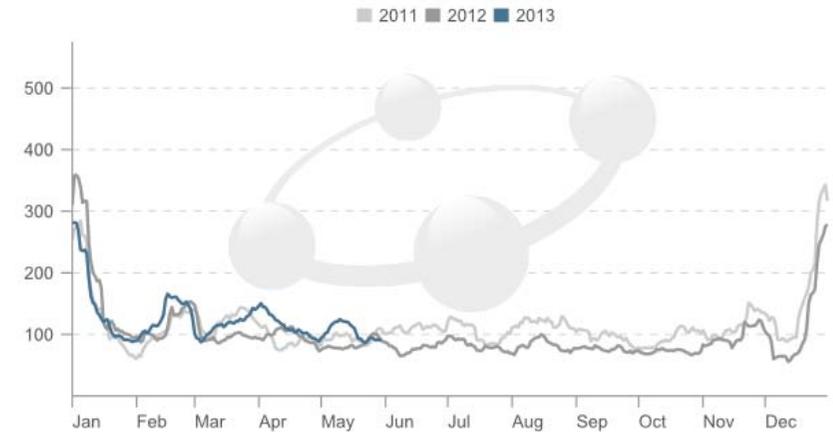
Индекс стоимости летного часа Avinode показывает среднюю стоимость часа аренды частного самолета определенной категории и определенного рынка. При этом почасовая ставка включает среднюю доходную ставку и топливный сбор.

Индекс США и Канады рассчитан для самолетов, базирующихся в аэропортах с кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский индекс рассчитан для самолетов, базирующихся в аэропортах с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR.

Avinode Demand Index: Midsize jet - Europe



Avinode Demand Index: Midsize jet - US & CA



Стоимость летного часа популярных самолетов

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

В ротации будут рассматриваться следующие модели самолетов:

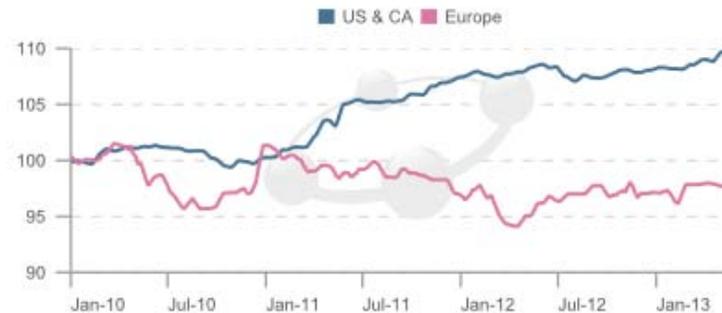
- Light - Citation Mustang
- Midsize - Learjet 60
- Heavy - Challenger 604

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

Avinode Pricing Index: Midsize jet



Avinode Pricing Index: Learjet 60



Region Comparison

