



BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 35 (188) 7 сентября 2013 г.

Наступающая неделя обещает быть для всех без исключения отечественных компаний, работающих на рынке бизнес-авиации, пожалуй, самой сложной с одной стороны и безумно интересной – с другой. Сразу два крупных мероприятия, ориентированных на российский рынок, пройдут в Москве. 11 сентября в Москве начнет работу Форум Деловой авиации, а на следующий день эстафету примет ежегодная выставка Jet Expo.

На несколько дней Москва станет центром европейской деловой авиации. Насыщенная программа, приезд в Москву авторитетных спикеров и глав крупных компаний, жаркие дискуссии по ключевым вопросам, демонстрация новинок от авиапроизводителей и пристальное внимание представителей СМИ к отрасли будут отличительной чертой предстоящей недели. Пожелаем всем участникам и гостям мероприятий плодотворной работы и новых надежных партнеров.

А на минувшей неделе прошло еще одно знаковое мероприятие, на этот раз у мирового вертолетного сообщества. 39-й Европейский вертолетный форум (European Rotorcraft Forum - ERF), организатором которого выступил российский вертолетостроительный холдинг «Вертолеты России», собрал более 250 участников. Среди гостей и спикеров присутствовали представители крупнейших мировых конструкторских бюро, научно-исследовательских центров и институтов, таких как ЦАГИ, Japan Aerospace Exploration Agency, German Aerospace Center, ONERA, а также ведущих разработчиков и производителей вертолетной техники. Тематика форума и проблемы, предложенные к обсуждению, ярко иллюстрируют, что Россия по-прежнему остается одним из лидеров мирового вертолетного сообщества.



Начало восстановления или просто всплеск?

По данным WINGX, в августе 2013 года активность европейской бизнес-авиации впервые в этом году превысила уровни прошлого года

стр. 21



Россия - ключевой рынок для ACJ

В преддверии очередной выставки, директор по маркетингу Airbus Corporate Jets Дэвид Велупиллаи любезно согласился ответить на вопросы BizavWeek

стр. 22



Россия задает тон в Европе

Президент и главный операционный директор NetJets Europe Марк Уилсон: «Мы планируем инвестировать в Россию, так как видим в этом долгосрочный потенциал»

стр. 25



Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации.

За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: -23,0%; Индекс спроса в Европе: +20,6%

стр. 27



ДОСТУПЕН ДЛЯ ПОЛЕТОВ

Gulfstream G280

Площадка для диалога

Согласно данным, представленным компанией Capital Legal Services, менее 50 ВС деловой авиации, то есть не более 10% всего парка самолетов корпоративного класса, принадлежащих российским гражданам и организациям, зарегистрированы в России. При этом самолеты, зарегистрированные за рубежом как частные, используются для выполнения коммерческих рейсов как внутри России, так и за ее пределами, что препятствует поддержанию здоровой конкурентной среды в отрасли и вызывает озабоченность профессионального сообщества.

Эта тема, равно как и более общие вопросы регулирования деятельности деловой авиации в Европе, станет основой выступления исполнительного директора Европейской ассоциации бизнес-авиации (ЕВАА) Фабио Гамба, который обратится к участникам российского рынка бизнес-авиации в ходе международного Форума деловой авиации. В этом году форум пройдет 11 сентября, накануне открытия выставки JetExpo-2013. По расчетам организаторов, кооперация с крупнейшей выставкой деловой авиации

в России позволит собрать представительную международную аудиторию, заинтересованную в дальнейшем развитии отрасли.

«Форум деловой авиации проводится в шестой раз, и зарекомендовал себя как площадка для открытого диалога всех сторон, задействованных в эксплуатации ВС корпоративного класса: регулирующих органов, операторов, аэропортов, компаний наземного обслуживания и так далее», - объясняет генеральный директор организатора, компании АТО Events, Алексей Комаров. «Мы традиционно приглашаем авторитетных докладчиков для освещения тем, которые наиболее актуальны для отрасли, они отличаются год от года. Так, в этом году будет всесторонне освещена тема организации рейсов деловой авиации во время зимней Олимпиады в Сочи в 2014 году. Но тема нелегальных чартеров не теряет своей остроты последние несколько лет. В рамках форума руководители отраслевых ассоциаций — ОНАДА и ЕВАА — выступят с докладами и получат возможность обсудить сложившуюся ситуацию с делегатами конференции».

6-й ежегодный Форум деловой авиации пройдет 11 сентября 2013 года в Москве, в отеле InterContinental.

Форум деловой авиации — крупнейшее в России и СНГ ежегодное мероприятие, ставшее традиционным местом встречи и обсуждения актуальных проблем для операторов и брокеров деловой авиации, производителей воздушных судов, представителей аэропортов и хэндлинговых компаний, поставщиков продуктов и услуг для отрасли.

Форум проводится при поддержке Объединенной национальной ассоциации деловой авиации и выставки JetExpo. Спонсор конференции Gulfstream.



PULKOVO-3
center for business aviation

ПулKово-3

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

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

В Шереметьево открывается вертолетная площадка

10 сентября 2013 года состоится церемония открытия вертолетной посадочной площадки «Шереметьево-А», расположенной рядом с Терминалом А аэропорта Шереметьево.

Строительство площадки является очередным этапом в реализации Концепции развития сегмента бизнес-авиации в аэропорту Шереметьево, осуществляемой компанией «Авиа Групп». Введение нового объекта в эксплуатацию расширяет перечень предоставляемых услуг, позволяя повысить мобильность и экономия время клиентов.

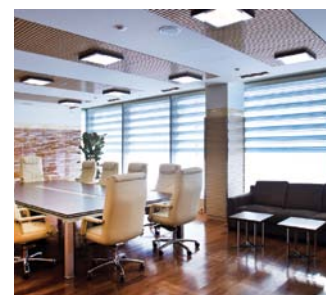
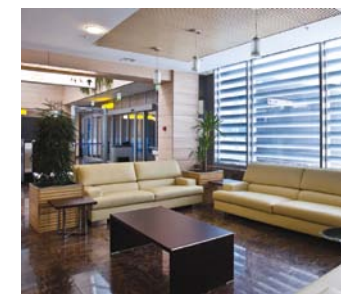
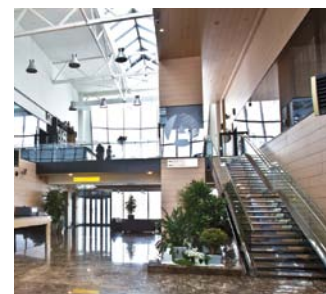
Вертолетная посадочная площадка расположена на территории аэродрома Международного аэропорта Шереметьево. Полеты будут выполнять сертифицированные в Российских авиационных органах операторы вертолетов по договору с оператором посадочной площадки «Авиа Групп Хэндлинг».

Посадочная площадка является частным автономным объектом аэропортовой инфраструктуры Шереметьево. В целях организации и безопасности полетов вертолетов в Шереметьевской зоне, ФГУП «Аэронавигация» провело исследование и разработало схемы подхода и выхода из зоны аэропорта, не влияющие на основную систему организации воздушного движения аэропорта Шереметьево. Эти исследования получили положительное заключение в Шереметьевском Центре организации воздушного движения. Схемы захода на посадку и вылета с посадочной площадки разработаны таким образом, что полеты вертолетов не оказывают влияния на схему основного движения ВС в аэропорту Шереметьево и задержки по прибытию/отправлению вертолетов не прогнозируются.

Пропускная способность посадочной площадки составит 10-15 рейсов/день.



КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Центр Деловой Авиации
в международном аэропорту Шереметьево

АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А»

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

Европа открывает небо «малышам»

Коммерческие перевозки пассажиров на одномоторных самолетах по правилам полетов по приборам (SECIFR) или в ночное время считаются само собой разумеющимися в США, однако в Европе до сих пор такие полеты были под запретом. Европейское агентство по безопасности полетов (EASA) разрешило только грузовые перевозки на таких самолетах. И вот совсем недавно, несколько месяцев назад, европейский регулятор вроде снял запрет на использование «малышей» в коммерческих перевозках, но окончательное решение о допуске отдельных операторов на этот рынок оставил за местными авиационными властями. Франция и Финляндия взяли инициативу по разрешению таких полетов на себя.

Компания Hendell Aviation из Финляндии в феврале этого года объявила себя как «первого SECIFR-оператора в Европе». А затем, во время парижского



авиасалона в июне 2013 года, компания Daher-Socata объявила, что французский оператор турбовинтовых самолетов TBM 850 Voldirect получил одобрение DGAC на коммерческие рейсы на одномоторных самолетах.

Объявляя об этом, французский производитель сказал: «Это является результатом совместных усилий оператора, производителя самолетов и французских авиационных властей. Voldirect продемонстрировал уровень безопасности во всех сферах деятельности, равный или превосходящий таковую в любой европейской авиакомпании».

Цель коммерческого использования воздушного судна состоит в том, чтобы сделать предоставляемые услуги для бизнес-клиентов более конкурентоспособными, давая им возможность добраться в любую точку Европы за один день, не теряя времени в пути. Стефан Майер, президент и генеральный директор Daher-Socata, отметил, что любой оператор таких самолетов, например Voldirect, теперь могут продавать билеты на заказные авиарейсы на TBM 850, обеспечивая качество, конкурентоспособность, гибкость, производительность и небольшое воздействие на окружающую среду. Николя Шабер, старший вице-президент самолетного подразделения Daher-Socata, ожидает, что французский опыт позволит EASA принять правила, которые позволяют летать по SECIFR, в комфортной атмосфере.

Однако на одном из значимых рынков бизнес-авиации, в Великобритании, пока такие полеты запрещены. Но авиационный регулятор страны проводит консультации по этому вопросу, и, возможно, положительное решение будет принято уже в этом году. Канада и США позволяют совершать коммерческие полеты по IFR на одномоторных самолетах.



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ «ШЕРЕМЕТЬЕВО»

Двигатель для Cessna Grand Caravan EX сертифицирован в России

По информации от производителя авиационных двигателей Pratt & Whitney Canada, Авиационный Регистр МАК сертифицировал новый двигатель PT6A-140. В России сертификат получен 16 августа 2013 года. Этот двигатель с июля 2012 года устанавливается на самолет Cessna Grand Caravan EX, применяемый для региональных авиаперевозок и авиационных работ.

Grand Caravan EX, новая версия выдающегося легкого турбовинтового самолета Cessna Caravan. Двигатель PT6A-140 позволяет получить 5-процентное снижение расхода топлива. В конструкции применены более эффективный компрессор и материалы последнего поколения, используемые в высокотемпературной зоне двигателя.

«Это самый мощный двигатель семейства PT6. Плюс ко всему, мы применили новейшие разработки в области процессов и материалов для снижения влияния PT6A-140 на окружающую среду в течение всего срока службы двигателя. Это является частью общей

экологической стратегии компании по улучшению продукции», - сообщил Денис Паризьен, вице-президент Департамента авиации общего назначения компании P&WC.

Мощность PT6A-140 почти на 25% превышает прежнюю модификацию двигателя, установленного на Cessna Grand Caravan – она возросла с 675 л.с. до 867 л.с. Это решающим образом повлияло на характеристики самолета: длина разбега уменьшилась на 350 футов, скороподъемность возросла на 20%, а скорость крейсерского полета увеличилась на 10-12 узлов по сравнению со средними показателями.

Официальный представитель Cessna Aircraft России и Казахстана Александр Евдокимов говорит: «Двигатель PT6A-140 значительно улучшил характеристики Cessna Grand Caravan, чему мы и наши клиенты, безусловно, рады».

Первые девять самолетов с новым двигателем будут поставлены в Россию уже в сентябре этого года.



Форум деловой авиации

6-я международная конференция
11 сентября 2013 года, Москва



Форум деловой авиации — крупнейшая в России и СНГ ежегодная конференция, являющаяся традиционным местом встречи ведущих профессионалов отрасли.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

- Спрос на услуги деловой авиации в России и мире
- Совершенствование нормативной базы
- Развитие наземной инфраструктуры и ТОиР воздушных судов ДА
- Сочи 2014 — порядок приема рейсов ДА в период Олимпиады

К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШАЮТСЯ

Операторы деловой авиации, представители производителей воздушных судов, аэропортов и хэндлингговых компаний, поставщиков продуктов и услуг для отрасли, представители государственных органов.

Контакт: Дмитрий Степанов, руководитель проекта,
+7 965 118-71-75, d.stepanov@ato.ru

WWW.EVENTS.ATO.RU

Nextant Aerospace дебютирует в России

Как стало известно BizavNews, американский производитель Nextant Aerospace в рамках ежегодной выставки Jet Expo 2013 впервые представит российской публике свой модернизированный бизнес-джет Nextant 400XTi. В течение трех дней на статической экспозиции аэропорта Внуково-3 самолет будет доступен для осмотра. Для общения с новыми клиентами в Москву прилетит президент компании Шон МакГью и несколько директоров.

Дебют Nextant 400XTi в России – это очередной шаг производителя по укреплению собственных позиций на российском рынке. Ранее, в июне 2013 года, Nextant Aerospace объявила о назначении FortAero Baltic Business Aviation Alliance своим эксклюзивным представителем по продажам на территории России и СНГ. Компания FortAero также разместила первоначальный заказ на два самолета 400XTi общей стоимостью около \$ 11,4 млн. (предварительно первый самолет будет доставлен уже в ноябре 2013 г., а второй – в январе 2014 г.).



По мнению аналитиков Nextant Aerospace, российская экономика – одна из самых быстрорастущих, по объему ВВП занимающая шестое место в мире. Представители правительственных организаций и бизнесмены заинтересованы в быстрых и экономичных перелетах по Европе, Ближнему Востоку и странам Содружества. Рынок легких самолетов в России и СНГ представлен 69 единицами общей стоимостью \$ 225 млн., и он продолжает расти. При этом общий рынок частной авиации в этом регионе, включающий самолеты, которыми пользуются граждане России и СНГ, но зарегистрированные за рубежом, оценивается, по крайней мере, в три раза больше.

«У рынка России и СНГ – большой потенциал. Это новый и растущий авиационный рынок, на котором понимают удобства бизнес-авиации. Из-за ограниченной дальности полетов легкие самолеты здесь пользовались небольшой популярностью. Nextant 400XTi лишен этого недостатка. Дальность этого самолета – 3710 км (2003 морских миль), благодаря чему на нем свободно можно совершать перелеты из Москвы в Лондон, Барселону или Каир без дозаправки. А салон этого самолета самый тихий и комфортный в своем классе», – комментирует Питер Уокер, вице-президент Nextant, отвечающий за развитие бизнеса в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке, а также Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Напомним, что в мае 2013 года на выставке EBACE-2013 компания Nextant Aerospace анонсировала свою последнюю модель 400XTi. Эта разработка компании является усовершенствованной версией самолета 400XT. По сравнению с 400XT, новая версия включает ряд усовершенствований, таких как совершенно новый салон с увеличенным пространством и снижение уровня шума. При этом стоимость 400XTi осталась на прежнем уровне – \$ 4,95 млн.

Jetexpo 8th International BizAv Show

September 12–14, 2013

www.jetexpo.ru

Organized by  **Vnukovo-3**

TOP BUSINESS AVIATION SHOW IN EASTERN EUROPE AND ASIA

Кто пересядет на SBJ?

В ходе прошедшего в подмосковном Жуковском авиасалона МАКС-2013 представители администрации Чеченской республики подписали предварительное соглашение на поставку, начиная с 2014 года, восьми самолетов SSJ100. По словам чиновников, в настоящее время прорабатывается схема финансирования сделки.

Инициатором покупки отечественных региональных SSJ100 выступил лично президент республики Рамзан Кадыров. Из восьми самолетов – один будет поставлен в VIP-конфигурации для перевозки членов правительства и президента. В настоящее время г-н Кадыров для своих визитов использует бизнес-джет Bombardier Global XRS.

Как сообщил источник, близкий к теме, окончательное решение по компоновке салона и выбору компании, которая разработает дизайн и установит интерьер, будет принято уже до конца этого года. Возможно, отметил источник, что это будет одна из российских компаний, специализирующаяся на разработке VIP-интерьеров. Делегация Чечни посетила на МАКСе первый SBJ, предназначенный для Рособоронэкспорта, и в ходе переговоров смогла не только осмотреть лайнер, но и предметно провести консультацию по своему будущему самолету.

Напомним, что в ходе МАКС-2013 «Гражданские самолеты Сухого» подписали договор поставки первого Sukhoi Superjet 100 версии VIP (SBJ) компании «Рособоронэкспорт». Однако интерьер, разработанный компанией из Жуковского «Аэро Стайл», не является окончательным, хотя и был изготовлен и установлен в рекордные сроки – за три месяца. Правда, пока это концепт салона, который продемонстрирован заказчику. С учетом пожеланий и замечаний от Рособоронэкспорта дизайн салона будет



доработан, и до конца 2013 года самолет будет введен в эксплуатацию.

Не исключено, что в будущем SBJ закажет и президентский авиаотряд. Президент «Объединенной авиастроительной корпорации» Михаил Погосян уже давно лоббирует этот вопрос. В свою очередь пресс-секретарь управделами президента Виктор Хреков заявил, что пока никаких контрактов с ГСС не готовится, однако администрация внимательно следит за SSJ, и по итогам анализа эксплуатации решение о покупке лайнера может быть принято. Пока же неподдельный интерес к VIP-версии проявили правительства Боливии и Кубы. Их представители смогли прицениться к возможным приобретениям и задать вопросы специалистам ГСС. Однако получить комментарии от них не удалось.

Накануне авиасалона МАКС-2013 президент ЗАО «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС) Андрей Калиновский заявил, что в ближайшее время может объявить о выделении кастомизации (монтаж интерьера и окраска) Sukhoi Business Jet (SBJ) из основного производства самолетов Sukhoi SuperJet 100.

«Это два разных бизнеса, и разная философия. В основном производстве самолет с конвейера сходит каждую неделю и передается заказчиком, а установка интерьера на SBJ может занять несколько месяцев», - сказал Андрей Калиновский. По его словам, производство бизнес-модели самолета задерживает кастомизацию пассажирских лайнеров. В ближайшее время SSJ 100 будет дальше дорабатываться под требования VIP-версии.

Чтобы самолет мог обслуживать клиентов на любых аэродромах, на него после доработки конструкции будет установлен собственный трап. «Помимо этого сейчас каждый SBJ требует установки дополнительных топливных баков и изменения системы подачи воды. По сути, ГСС производит самолет, а в центрах кастомизации его вновь полностью разбирают, дорабатывая под VIP-интерьер», - пояснил он. По словам Андрея Калиновского, центр кастомизации самолетов может быть создан как в России, так и за рубежом.

SBJ - первый, созданный на платформе SSJ100, самолет VIP-класса. Салон SSJ100 VIP рассчитан на 19 пассажиров и разделен на три функциональные зоны: сервисную, деловую и отдельный рабочий кабинет. Поставленный в Рособоронэкспорт самолет имеет стандартную дальность полета, однако, в будущем самолет будет соответствовать ранее заявленным характеристикам: благодаря установке дополнительных топливных баков в багажно-грузовом отсеке SBJ дальность полета самолета составит почти 7960 км (4300 мор. миль), что более чем вдвое превышает этот показатель для базовой версии SSJ100 – 3048 км (1645 мор. миль). Это позволит перевозить пассажиров без посадки по многим маршрутам, например из Парижа в Нью-Йорк.

В Европе ТОиР Hawker и Beechcraft займется Marshall ADG

Корпорация Marshall Aerospace and Defence Group (Marshall ADG) сообщает о покупке 100% акций компании Hawker Beechcraft Services Chester, которая на протяжении последних 50-ти лет предоставляла в Европе услуги ТОиР для самолетов Hawker и Beechcraft. О сделке было объявлено 30 августа 2013 года. Marshall ADG планирует полностью сохранить этот бизнес, который будет работать под брендом Marshall Aviation Services.

Hawker Beechcraft Services Chester был назначен авторизованным техническим центром Hawker Beechcraft в середине 90-х годов прошлого века и в основном обслуживал самолеты европейских владельцев. В Marshall Aviation Services планируют сделать ставку не на традиционный европейский рынок, который по-прежнему останется одним из главных, а на страны Ближнего Востока и Африки. В Честере

новый владелец компании планирует в течение трех лет открыть дополнительный технический центр как для самолетов семейства Hawker, так и для турбовинтовых King Air.

По словам старшего вице-президента Hawker Beechcraft Global Customer Support Кристи Таннахилла, переход этого сервисного центра к Marshall ADG расценивается как позитивный шаг для клиентов, сотрудников и всей авиационной отрасли в регионе. «Мы уверены, что владельцы и операторы самолетов Hawker и Beechcraft будут продолжать получать поддержку мирового уровня в этом, вновь назначенном авторизованном техцентре. Мы считаем, что персонал был одним из главных активов этого предприятия и рады, что команда Marshall планирует развивать этот ценный ресурс».



fcg ops

FLIGHT
CONSULTING
GROUP FCG

We are Aircraft Dispatch & Handling Company

We work as:

- Aircraft Dispatch center for BizJets operators, management companies;
- Operation control center for Airlines;
- Coordination center for own agents network;
- Trip Support center for government aviation institutions;
- crew planning and travel center

We provide handling at:

Estonia EETN, EEPU, EETU, EEKE, EEKA
Latvia EVRA, EVLA, EVVA
Lithuania EYPA, EYSA, EYKA, EYVI
Belarus UMII, UMMS, UMOO, UMMM, UMGG, UMMG, UMBB
Kaliningrad UMKK



Eurocopter поставил второй EC135 в Devon Air Ambulance

Eurocopter UK, дочерняя компания европейского вертолетостроителя Eurocopter, в конце прошлой недели поставила очередной вертолет Eurocopter EC135 P2i для медицинского оператора Devon Air Ambulance. Поставке вертолета предшествовал пятидневный тур EC135 P2i по крупным британским городам, где он демонстрировался как государственным, так и частным компаниям, работающим в медицинском сегменте.

По оценке экспертов Eurocopter, в настоящее время доля медицинских вертолетов производителя в Великобритании составляет 65% от всех эксплуатирующихся. В компании довольны результатами работы в стране, а имеющийся портфель заказов только добавляет хорошего настроения. Согласно данным производителя, медицинский парк вертолетов EC135 на Туманном Альбионе ежегодно осуществляет порядка 15000 миссий с тяжелобольными пациентами.

Новый вертолет стал вторым EC135P2i, приобретенным Devon Air Ambulance, и в будущем оператор из Оксфорда планирует принять решение о дополнительной закупке аналогичных машин. По словам исполнительного директора Devon Air Ambulance Хелены Холт, медицинская версия EC135 P2i – идеальный вариант для компании. «Вертолет комплектуется спасательной лебедкой и может перевозить двух больных на носилках и двух врачей, а благодаря наличию люка-двери в хвостовой части фюзеляжа, облегчающего погрузку носилок с больными, может применяться в любых условиях и вне города. Мы надеемся, что с помощью нового вертолета нам удастся спасти не одну жизнь», – комментирует г-жа Холт.

На сегодняшний день EC135 является стандартом для медико-эвакуационных миссий – в прошлом году количество заказанных для этой цели вертолетов модели EC135 достигло 1000 штук.



(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

EUROCOPTER
VOSTOK

AN EADS COMPANY

Jet Aviation расширяется в Тегеле

Швейцарский провайдер услуг бизнес-авиации Jet Aviation сообщает о расширении перечня услуг для клиентов в берлинском аэропорту Тегель. В конце августа 2013 года компания открыла в собственном FBO (располагается в General Aviation Center) новый VIP-лаундж для пассажиров, а также офис и комнаты отдыха для экипажей. В будущем Jet Aviation планирует расширить линейку предоставляемых услуг с помощью нового технического центра, службы кэйтеринга и топливообеспечения.

Jet Aviation еще в феврале 2013 года приступил к работе в Берлине, причем сразу в двух аэропортах – Тегель и Шенефельд. В аэропорту Шенефельд компания имеет FBO, включающий административный офис, пассажирский терминал и лаундж для экипажей. Обслуживание пассажиров происходит параллельно в двух столичных аэропортах. Соответствующие соглашения о наземном обслуживании со службами аэропорта подписаны и вступили в силу. Таким образом, Берлин сейчас является вторым после Дюссельдорфа городом Германии, где оператор имеет собственные FBO.

Решение о выходе на берлинский рынок компания приняла еще два года назад. Однако планы оператора были связаны с вводом в строй нового берлинского аэропорта Берлин-Бранденбург, где Jet Aviation планировала построить не только пассажирский терминал, но и ангарный комплекс с собственной вертолетной и автомобильной стоянкой.

Сейчас Jet Aviation имеет FBO в Цюрихе, Женеве, Берлине, Дюссельдорфе, Джидде, Медине, Дубае, Сингапуре, Бостоне, Далласе, Хьюстоне, Сент-Луисе и Тетерборо.

Signature Flight Support поработает в Панаме

Владелец одной из самых крупных в мире сетей FBO и сервисных центров, занимающихся обслуживанием бизнес-авиации, компания Signature Flight Support, принадлежащая BBA Aviation, приступила к реализации нового проекта в Панаме. В конце августа 2013 года в столичном аэропорту Tocumen International был заложен символический камень нового FBO, который будет принадлежать ASIG Panamá – «дочке» Signature Flight Support.

Ранее ASIG Panamá заключила долгосрочный контракт с администрацией аэропорта на аренду земли, а также подписала эксклюзивное соглашение с Signature Flight Support об использовании фирменного стиля последней. На торжественной церемонии закладки камня представители ASIG Panamá рассказали журналистам, что новый терминал будет достаточно большим по меркам латиноамериканских стран (общей площадью в 650 кв.м.) и будет включать в себя VIP-лаундж, парковку, комнаты отдыха экипажей, а также автономные службы таможенного и пограничного контроля. Для ASIG Panamá аэропорт Tocumen International хорошо знаком – в нем компания начала работать еще в 2011 году в качестве поставщика авиационного топлива для рейсов бизнес-авиации. Развиваясь, компания понемногу осваивала и другие сегменты, включая хэндлинг, и параллельно инвестируя в различные объекты инфраструктуры.

По мнению представителей Signature Flight Support, у Tocumen International есть все шансы в ближайшей перспективе стать ключевым в регионе аэропортом для деловой авиации, которой будут пользоваться как бизнесмены, так и туристы. За последние два

года количество рейсов через аэропорт выросло на две трети, а число технических посадок для дозаправки – вдвое. Однако основная проблема латиноамериканских аэропортов – ужасная инфраструктура и отсутствие необходимого минимума услуг, что заметно тормозит развитие бизнес-перевозок, в частности и в Панаме. Открытие современного комплекса, соответствующего современным международным стандартам, только добавит авторитета аэропорту и привлечет дополнительных клиентов, по крайней мере именно на это рассчитывают Signature Flight Support и ASIG Panamá.

Немаловажным фактором для развития инфраструктуры остается и увеличение количества самолетов, которые на постоянной основе базируются в столичном аэропорту. Администрация Tocumen International в ближайшей перспективе обещает не только рассмотреть вопросы об увеличении слотов на полеты бизнес-джетов (к слову сказать сейчас аэропорт обеспечивает 30 самолетовылетов), но и решить куда более важный вопрос – выделения земли под строительство ангарного комплекса и парковки для авиации общего назначения. В этом случае выиграют обе стороны. Однако инициативу аэропорта и Signature Flight Support еще необходимо одобрить на уровне авиационных регуляторов, но этот процесс могут затормозить бюрократические проволочки.

В настоящее время Signature Flight Support имеет более 100 филиалов по всему миру, включая США, Южную Америку, Европу, Ближний Восток и страны Азиатско-Тихоокеанского региона, а также владеет FBO в 27 аэропортах Европы и Африки.

Горячий летний сезон London Executive Aviation

Британский оператор бизнес-авиации London Executive Aviation подвел итоги летней навигации и проанализировал, как изменилась география полетов европейцев в период традиционных летних отпусков. Согласно данным London Executive Aviation, революции не произошло – многие состоятельные и знаменитые европейцы не изменили своим предпочтениям и отдыхали в излюбленных местах. Рейтинг, составленный оператором, свидетельствует, что, как и год назад, лидером остались курорты северного средиземноморья: Балеарские острова, Сардиния, Лазурный берег, Южная Португалия, Греция и Восточная Адриатика.

Генеральный директор London Executive Aviation Патрик Маргетсон-Рашмор считает, что хотя предпочтения клиентов в этом году остались прежними, сами туристы стали более требовательными и разборчивыми. «Планируя свои рейсы, все чаще заказчики предъявляют требования к условиям проживания, наличию на курорте дополнительных услуг, связанных с еще более комфортным отдыхом. Обязательным условием при бронировании тура становится наличие эксклюзивных ресторанов и магазинов, возможность аренды эксклюзивных вилл, яхт и автомобилей. Изменился и возраст наших клиентов – они заметно «помолодели». Еще одной отличительной чертой этого летнего периода стала заполняемость наших самолетов. Если раньше в среднем на нашей Legacy 650 летело три-четыре пассажира, то сейчас наметился тренд – отдыхать большой компанией. Наши путешественники стараются сделать свой полет действительно незабываемым: заказывают лимузины прямо в аэропорт, выбор бортового питания из лучших ресторанов и вертолетный трансфер до места отдыха», – комментирует г-н Рашмор.

По сравнению с прошлым годом трафик на французскую Ривьеру вырос в среднем на 8%. И, по мнению экспертов London Executive Aviation, в следующем году Канны и Ницца останутся самыми популярными летними направлениями компании. Но все же определенную ставку в LEA делают на Грецию и Хорватию. Что касается последней, то здесь налицо стремление туристических компаний, работающих в VVIP-сегменте, приблизиться по уровню обслуживания к грандам европейского туризма. И, судя по всему, это у них получается. За последние несколько лет здесь появились не только роскошные отели, бутики, но и инфраструктура исключительно для очень состоятельных клиентов: поля для гольфа, яхтенные причалы, а природа страны настолько уникальна и нетронута современной цивилизацией, что количество желающих провести здесь свой отдых растет из года в год.

Десятка самых популярных мест отдыха:

1. Ницца, Франция
2. Канны, Франция
3. Пальма-де-Майорка, Майорка
4. Ибица, Испания
5. Малага, Испания
6. Фару, Португалия
7. Ольвии, Сардиния
8. Неаполь, Италия
9. Сплит, Хорватия
10. Миконос, Греция

В настоящее время London Executive Aviation является крупнейшим бизнес-оператором в Великобритании. Парк воздушных судов London Executive Aviation состоит из самолетов различных типов и вместимости: Falcon 900EX, Legacy 600/650, Challenger 300, Citation Excel, Citation II/Bravo, Citation Mustang, King Air 200.

Любой бизнес-джет в паре касаний



Upcast JetBook



Перейдите прямо на страничку приложения, воспользовавшись камерой вашего iPad и размещенным слева QR-кодом. Или наберите Upcast JetBook в App Store.



Договорились окончательно

«Вертолеты России» и AgustaWestland в ходе авиасалона МАКС-2013 подписали предварительное соглашение, определяющее направления развития совместной программы создания нового вертолета взлетной массой 2,5 тонны. Документ подписали генеральный директор компании AgustaWestland Даниэль Ромити и генеральный директор холдинга «Вертолеты России» Дмитрий Петров.

Предварительные оценки технического проекта вертолета и его коммерческих перспектив, как ожидается, будут завершены в ближайшие несколько месяцев. Планируется, что работа над программой, о которой участвующие компании впервые объявили летом 2012 года, будет вестись на паритетных началах, при этом новый вертолет будет разрабатываться для глобального рынка и выполнения широкого круга задач.

По словам генерального директора холдинга «Вертолеты России» Дмитрия Петрова, сотрудничество с AgustaWestland успешно развивается и стало для компании одним из важнейших приоритетов.

«Это соглашение с «Вертолетами России» является дальнейшим развитием наших успешных партнерских отношений, которые начались с создания совместного предприятия HeliVert», - подчеркивает Даниэль Ромити, генеральный директор компании AgustaWestland. «Техническая и коммерческая оценка проекта, которая вскоре будет завершена, позволит нам заложить основу для современного, эффективного вертолета, способного успешно конкурировать на глобальном рынке».

Эксперты оценивают новую программу приблизительно в \$ 250 млн. Новый вертолет будет нацелен на конкуренцию с Eurocopter EC130 и Bell 407.

Конкурент в среднем классе

Холдинг «Вертолеты России» (дочерняя компания «Оборонпрома», входящего в госкорпорацию «Ростех») получил сертификат Авиационного регистра Межгосударственного авиационного комитета (АР МАК) на гражданский вертолет Ми-171, предназначенный для корпоративных и VIP-перевозок. Церемония вручения сертификата разработчику вертолета – Московскому вертолетному заводу имени М.Л. Миля – состоялась на авиасалоне МАКС-2013.

Вертолет Ми-171 в VIP-исполнении производится на входящем в холдинг Улан-Удэнском авиационном заводе, а интерьер повышенной комфортности создает партнер холдинга – компания «АэроТакси-Сервис», которая специализируется на изготовлении и обслуживании пассажирских интерьеров VIP-класса для вертолетов российского производства. В Ми-171 устанавливается дополнительное авиационное оборудование и системы, отвечающие самым современным требованиям к надежности, обеспечивающие безопасность эксплуатации и обслуживания.

Салон повышенной комфортности имеет дополнительную тепло- и шумоизоляцию и изготавливается из современных материалов, в частности, применяются соковые панели Euro-Composites. Центральная



часть фюзеляжа вертолета разделена на три отсека – передний и задний тамбуры и пассажирский салон, в котором могут разместиться восемь пассажиров и один бортпроводник. В салоне повышенной комфортности вертолета Ми-171 продумано абсолютно все, чтобы обеспечить комфорт для пассажиров во время длительных перелетов.

По сравнению с базовой версией Ми-171, вариант с салоном повышенной комфортности имеет улучшенное авиационное оборудование, например, вместо радиостанции УКВ-диапазона вертолет оснащается радиостанцией МВ-диапазона «Прима-МВ». Дополнительно на вертолет устанавливается радиоаппаратура оповещения и развлечения пассажиров, радиостанция «Пульсар» и универсальный блок связи УБС-К.

Дополнение к сертификату вертолета Ми-171 позволит вертолету в VIP-конфигурации уверенно выйти на рынок корпоративных перевозок. Разработанный на основе прославленной серии Ми-8/17, вертолет Ми-171 обладает всеми достоинствами этих вертолетов, к которым относятся надежность и высокий уровень безопасности, простота в эксплуатации и возможность безангарного хранения.

Comlux меняет прописку

Швейцарский холдинг Comlux Group объявил о переезде своей штаб-квартиры из Швейцарии на остров Мальта. В четверг, 5 сентября 2013 года, компания официально открыла свой новый головной офис на средиземноморском острове. Мальта, которая в отличие от Швейцарии является государством-членом Европейского союза (ЕС), по мнению топ-менеджмента Comlux, может предложить более гибкие условия по выполнению полетов в пределах ЕС, а также сможет существенно упростить ряд юридических процедур при возникновении спорных моментов.

Большая часть воздушного парка Comlux Group будет зарегистрирована на Мальте. Кроме этого, там же будут сосредоточены специалисты по ТОиР, летной подготовке и наземному обслуживанию. В Цюрихе останутся лишь руководители компании для общего управления и координации бизнес-процессов.

Comlux по-прежнему будет иметь четыре самолета в казахстанском филиале Comlux KZ и один на Арубе. Также изменения не коснутся и трех основных филиалов компании в Бахрейне, Гонконге и Москве и центра ТОиР и комплектации Comlux America в Индианаполисе.

Сейчас в мальтийском регистре зарегистрировано 13 самолетов Comlux, включая всю линейку ACJ (ACJ321 будет выполнять рейсы, начиная с февраля будущего года, *прим. BizavNews*), Global 5000/XRS, Challenger 605, Falcon 900 LX, Hawker 900XP. Флот Comlux Malta самый большой на острове среди бизнес-операторов и даже превышает парк национального перевозчика страны Air Malta. У ближайшего «преследователя», Huregion Aviation, только шесть самолетов (Challenger 605 и Global XRS/5000), а замыкает тройку – VistaJet, у которой на острове базируется пока пять самолетов (Bombardier Global XRS/6000).

Tyrolean Jet Services выводит на чартеры новый Gulfstream

Австрийский оператор бизнес-авиации Tyrolean Jet Service в конце августа 2013 года получил новый 16-местный бизнес-джет Gulfstream G550 (бортовой номер EO-IZI). С сентября 2013 года этот самолет будет доступен для выполнения чартерных полетов.

Как рассказали BizavNews в компании, новый бизнес-джет стал первым G550 в парке Tyrolean Jet Services. Он был приобретен в рамках плана модернизации воздушного парка оператора. Салон нового самолета – конвертируемый и разделен на три зоны с персональным климат-контролем, кухней и большим багажным отделением. Пассажирам доступен беспроводной Wi-Fi интернет и спутниковая связь Satcom. Максимальная пассажироместимость – 16 человек, а дальность полета – до 12500 км. Ранее, в августе 2013 года, компания приступила к полетам на Airbus ACJ319, который был приобретен на вторичном рынке (бортовой номер OE-LIP).

По словам исполнительного директора компании Мартина Ленера, добавление в парк нового самолета позволит Tyrolean Jet Services добиться оптимизации в перевозках, что позволит компании развиваться на совершенно разных по структуре рынках. Кроме этого, как отметил г-н Ленер, для новых клиентов не на последнем месте стоит престиж в сочетании с возможностями.

С получением нового самолета парк Tyrolean Jet Services вырос до 12 бизнес-джетов. Кроме него, для заказа чартеров доступны Dornier 328 Jet, Bombardier Global Express, Cessna Citation CJ2, Cessna Citation VII, Gulfstream G200 и ACJ318. Помимо этого, в управлении находится еще четыре воздушных судна. «Мы хотим брать в управление самолеты тех типов, которые эксплуатируем сами, только в этом случае нам удастся максимально использовать накопленный опыт», — комментирует г-н Ленер.



Новые возможности в старые джеты

Garmin запускает программу модернизации авионики самолетов Beechjet 400A/Hawker 400XP. Компания планирует получить в 2015 году дополнительный сертификат типа FAA (STC) на установку в самолетах этого типа авионики G5000.

Панель приборов Garmin для Beechjet 400A/Hawker 400XP будет включать в себя три 12-дюймовых информационных ЖК-дисплея в альбомной ориентации, а также два сенсорных дисплея/контроллера. Согласно данным Garmin, функциональность новой авионики дает возможность выводить на дисплеи несколько страниц при помощи горизонтального прокручивания, позволяя пилотам одновременно просматривать карты, схемы, контрольные листы, особенности рельефа местности, воздушного движения, планы полетов, погоду. Также оборудование имеет видеовход с выводом изображения на три дисплея. G5000 включает в себя цифровой автопилот, доплеровский метеорологический радиолокатор, также в этой системе используются технологии PBN/RNP 0,3 с применением возможностей LPV/APV, а в качестве опций доступны технологии синтетического видения, ADS-B и TAS/Tcas.

«G5000 является идеальным решением для операторов Beechjet 400A/400XP», - говорит вице-президент Garmin по продажам и маркетингу авиационных продуктов Карл Вольф. «Эта модернизация предлагает нынешним владельцам возможность вдохнуть новую жизнь в самолет, к которому они привязаны, получив инструменты ситуационной осведомленности, повышение безопасности и возможности NextGen».

Установка «стеклянной» кабины будет стоить от \$ 450 до \$ 500 тысяч. В дополнение к современному оборудованию, новый пакет авионики легче и позволяет увеличить полезную нагрузку на 200 фунтов.

У Bell свой взгляд на перспективы

В последнее время, помимо экономических аспектов эксплуатации, на передний план при проектировании перспективных вертолетов выходят скоростные качества. Sikorsky и Eurocopter уже испытали прототипы таких машин – они имели конструкцию с традиционным несущим винтом и дополнительными винтами для создания горизонтальной тяги. AgustaWestland идет своим путем, разрабатывая идею гражданского конвертоплана, работу над которым компания начала совместно с Bell. И только последний пока не включился в скоростную гонку, несмотря на имеющийся опыт создания и производства военного V-22 Osprey.

По мнению генерального директора Bell Helicopter Джона Гаррисона, рынок гражданских вертолетов в течение еще нескольких лет продолжит полагаться на машины традиционной конструкции. «Bell и Boeing создали первый удачный гибридный вертолет по программе V-22. Этот проверенный морской пехотой в боевой обстановке и безопасный аппарат эксплуатируется уже 10 лет», - говорит глава Bell. «Конвертопланы имеют революционные способности. Учитывая пространство и потребности будущего, мы считаем, что этот тип вертикально взлетающего аппарата обеспечит лучшее решение на этом рынке». В апреле 2013 года Bell анонсировал проект конвертоплана третьего поколения (первое – V-22, второе – BA-609 (ныне AW609)), который будет участвовать в конкурсе по замене Sikorsky UH-60 Black Hawk. Джон Гаррисон считает, что для соответствия требованиям Пентагона невозможно придумать другого технического решения.

Однако относительно гражданского рынка у главы Bell несколько иное мнение. Он считает, что применение комбинированной технологии не обязательно будет успешным на экономически чувствительном

гражданском рынке. «Здесь будут доминировать традиционные вертолеты, так как комбинированные аппараты не смогут повышать возможности подобно тому, что мы делаем на 525-й модели – применение электродистанционной системы управления, интегрированных систем авионики, улучшение производительности и получение безопасности категории А, и тому подобное», - говорит Гаррисон. «И я считаю, что через 40 лет мы увидим значительно больше конвертопланов в армии, но при этом будем продолжать наблюдать обычные вертолеты в коммерческом сегменте».

Джон Гаррисон также говорит, что производители будут развивать методы продаж вертолетов, в числе которых будут продвигать на рынок большое количество решений управления жизненным циклом продуктов. Каждый сегмент рынка уникален, и поэтому требуются решения, адаптированные под нужды эксплуатантов. Некоторым нужны финансовые решения для первоначального приобретения и последующее удобное техобслуживание, а другие предпочитают программы обслуживания по летным часам в течение определенного времени. Сейчас как раз разрабатываются подобные программы для трансмиссий и лопастей (для двигателей такие программы уже существуют). И те компании, которые смогут предложить лучшие условия для каждого сегмента, будут иметь успех на рынке.

Еще одним перспективным трендом должно стать большее международное сотрудничество при проектировании новых вертолетов, особенно в гражданском секторе. И Bell уже начал работу в этом направлении – над проектированием нового легкого Bell SLS работает международная команда разработчиков.

По материалам AINonline

EC145 Mercedes-Benz Style появится в Китае

Европейский производитель Eurocopter сообщает о получении первого заказа от азиатского клиента на эксклюзивный вертолет EC145 Mercedes-Benz Style. В рамках демонстрации вертолета в китайском городе Тяньзинь, Eurocopter подписал контракт с китайской компанией Henan New Continental Business Aviation of China на поставку двух вертолетов в VIP-конфигурации: EC145 Mercedes-Benz Style и AS350 В3е. Согласно договору, AS350 В3е будет поставлен заказчику до конца текущего года, а EC145 Mercedes-Benz Style, который станет первым эксклюзивным вертолетом EC145 в Азии, в середине 2014 года. Обе машины будут доступны для выполнения чартерных рейсов.

EC145 Mercedes-Benz Style был разработан студией Mercedes-Benz Advanced Design Studio в итальянском городе Комо. «Дизайн интерьера вертолета EC145 в стиле Mercedes-Benz является отражением уже ставшего классическим языка роскоши Mercedes-Benz и в плане элегантности и комфорта отвечает самым высоким ожиданиям», - отмечает профессор Гордон Вагнер, глава дизайнерского бюро Mercedes-Benz.

Оборудованный универсальным интерьером EC145 в компоновке Mercedes-Benz Style предназначен для выполнения широкого круга задач. Просторная кабина EC145 позволила дизайнерам Mercedes-Benz применить модульный подход для создания самого современного интерьера на основе новой линейки автомобилей R-класса. Покупателям EC145 Mercedes-Benz Style роскошная обшивка сидений доступна в нескольких цветовых гаммах. Также возможен выбор элитных пород дерева для напольного покрытия. Общее впечатление роскошной элегантности и стиля в интерьере вертолета дополняется закреплением панелей из дерева на потолке. Конфигурация салона может быть легко изменена. В салоне



находится монитор и DVD плеер, дополнительные вместительные ящики, холодильник, подстаканники, стол. Кабина и салон разделены перегородкой с окнами. Зона для хранения багажа расположена в кормовой части кабины EC145, обеспечивая высокую емкость багажного отсека. Плафоны, устанавливаемые на модели Mercedes-Benz E- и S-класса, используются и для освещения пассажирского салона EC145 Mercedes-Benz Style.

Модель EC145 отлично подошла Mercedes-Benz, так как является лидером в классе средних двухдвигательных вертолетов. Она сочетает в себе последние дизайнерские инновации компании и лучшие реше-

ния в авионике и электрике. Вертолет имеет бесшарнирную роторную систему и усовершенствованные лопасти несущего винта, которые обеспечивают низкий уровень шума и вибрации. Более 315 вертолетов модели EC145, с вместимостью до 8 пассажиров, уже были проданы по всему миру.

Дебют вертолета компании Eurocopter в компоновке Mercedes-Benz Style состоялся на европейской выставке деловой авиации EBACE-2011 в Женеве.

На сегодняшний день два вертолета EC145 Mercedes-Benz Style летают на постсоветском пространстве – в Украине и Азербайджане.

AW609 меняется в лучшую сторону

Компания AgustaWestland в настоящее время проводит летные испытания ряда аэродинамических улучшений, которые должны повысить летные характеристики гражданского конвертоплана AW609



Tiltrotor. 25 июля 2013 года на летно-испытательной базе компании в Кашина Коста, Италия, совершил первый полет второй прототип AW609 с модифицированным вертикальным хвостовым оперением. Модифицированный киль является частью обширного пакета улучшений, в который также входят новая, аэродинамически более чистая, конструкция выхлопных сопел двигателя и измененный кок (обтекатель втулки) винтов. Эти изменения уменьшают лобовое сопротивление AW609 Tiltrotor примерно на десять процентов, а также обеспечивают значительное снижение веса, что дает увеличение летных характеристик аппарата.

Клайв Скотт, руководитель программы AW609, говорит: «Эти аэродинамические усовершенствования: новая авионика, новая «стеклянная» кабина экипажа и большое количество других улучшений, все вместе позволяют летательному аппарату получить более высокие летно-технические характеристики и возможности. Это делает его еще более привлекательным для проведения широкого спектра миссий, в которых он покажет намного более высокую крейсерскую скорость, высоту и дальность полета, по сравнению с существующими вертолетами или перспективными скоростными вертолетами».

На AW609 Tiltrotor используется модернизированная версия двигателя Pratt & Whitney Canada PT6, которая получила новейшие технологические разработки, обеспечивающие конвертоплану увеличение возможностей, наравне с повышением безопасности. Rockwell Collins предоставляет полностью интегрированную кабину экипажа на основе своей авионики Pro Line Fusion, позволяя AgustaWestland применить самые последние технологии современных кабин коммерческих самолетов. Пилоты будущих конвер-

топланов получат 14-дюймовые сенсорные дисплеи, интегрированную систему управления полетом со спутниковой навигацией, системы синтетического и расширенного технического зрения и индикацию на лобовом стекле (Head-Up-Display). Все эти системы будут интегрированы с собственными системами управления авионикой AW609. Это обеспечит экипажу повышенную ситуационную осведомленность и снизит нагрузку на пилотов.

BAE Systems предоставляет для AW609 обновленный компьютер управления полетом – сердце AW609, который обеспечивает трехкратное резервирование полностью цифровой электродистанционной системы управления полетом. Компьютер отвечает не только за алгоритмы управления, разработанные AgustaWestland, и программное обеспечение управления полетом, но и за цифровую систему управления двигателями.

Эти модификации являются неотъемлемой частью общей программы перекомпоновки AW609 Tiltrotor, нацеленной на сокращение потребительских затрат на приобретение и эксплуатационных расходов, наравне с технологическими улучшениями.

В настоящее время в летных испытаниях участвуют два прототипа AW609 – один в США и один в Италии. Они налетали в общей сложности около 800 часов. Еще два прототипа находятся в цехе окончательной сборки в Италии. В соответствии с последними планами компании, сертификация AW609 намечена на 2017 год. Всего производитель рассчитывает в течение 20 лет поставить на мировой рынок 450 гражданских конвертопланов, причем около 30% из них направятся в США. Компания также уже собрала предварительные заказы на 70 AW609.

Qatar Executive представит на JetExpo эксклюзивный продукт

Qatar Executive в третий раз примет участие в московской выставке Jet Expo 2013, которая пройдет с 12 по 14 сентября на территории центра бизнес-авиации Внуково-3. В этом году Qatar Executive представит эксклюзивный продукт для увеличивающейся аудитории своих клиентов в России и СНГ, в преддверии предстоящего зимнего сезона.

Как прокомментировали BizavNews в Qatar Executive, стремясь соответствовать предпочтениям клиентов, Qatar Executive предлагает блистательную роскошь и высокий уровень профессионального сервиса и комфорта, – неважно, запланировано ли путешествие на эксклюзивный горнолыжный курорт Австрии, Швейцарии или Франции, или клиент предпочитает такие экзотические направления как Сейшелы, Мальдивы или Таиланд.

В настоящее время флот Qatar Executive, состоящий из шести собственных самолетов (три Challenger 605, два Global 5000 и один Global XRS), всегда доступен в Москве и Санкт-Петербурге. Любой бизнес-джет может быть забронирован по запросу клиента в течение минимального времени, учитывая широкую географию эксклюзивных зимних маршрутов. Подробно о предложениях на текущий зимний сезон представители Qatar Executive расскажут на Jet Expo 2013.

«Лыжники и сноубордисты оценят удобство и комфорт прямого перелета из Москвы или Санкт-Петербурга на горнолыжные курорты Инсбрука, Шамбери или Женевы, на борту Bombardier Challenger 605, в котором могут легко разместиться до 11 пассажиров.



Предпочитаете солнце снегу? Qatar Executive сможет предоставить Вам свой сервис на большинстве экзотических направлений Азии, Африки или Ближнего Востока из большинства городов России и СНГ напрямую, на своих дальнемагистральных бортах семейства Global, из которых Qatar Executive эксплуатирует Global 5000 и Global XRS», – говорят в Qatar Executive.

Как комментирует Главный Исполнительный Директор Qatar Airways Group (Qatar Executive, входящая в состав авиакомпании Qatar Airways Group) г-н Акбар Аль-Бакер, в дополнение к «домашнему» рынку в Дохе и всему Ближневосточному региону, Россия является одним из ключевых рынков для компании. Другие страны СНГ, такие как Украина и Казахстан, также значительно растут, и оператор испытывает острый спрос на бизнес-джеты со стороны клиентов из этих стран. Также в Qatar Airways делают серьезный акцент и на развитие Азиатского и Западно-Африканского региона, в которых количество высокодоходных перевозок увеличивается, так как дикая природа в этих удаленных уголках привлекает путешественников.

«В Qatar Executive мы ведем каждый чартер в соответствии с индивидуальными потребностями наших клиентов. Для нас нет несущественных деталей. Мы уверены, что исключительный перелет будет превышать ожидания клиента вне зависимости от того, куда и как он желает лететь. Конфиденциальность и удобства в полном соответствии с предпочтениями клиента, путешествующего в любую точку земного шара – это те качества, которыми руководствовалась компания Qatar Airways, создавая подразделение

продолжение ►

бизнес-авиации в 2009 году», - комментирует г-н Акбар Аль-Бакер.

Qatar Executive, входящая в состав пятизвездочной авиакомпании Qatar Airways Group, предлагает своим клиентам эксклюзивность и комфорт частного перелета, мировую практику и богатый опыт, отмеченный множеством наград. Qatar Executive также предлагает широкий спектр услуг помимо основного чартерного бизнеса, такой как aircraft management, техническое обслуживание и FBO. База технического обслуживания, расположенная в Дохе, усилила свои позиции, когда компания была авторизована на техническое обслуживание самолетов Bombardier в прошлом году. Qatar Executive получила разрешение

на плановое техническое обслуживание, ремонт и гарантийное обслуживание в ангаре площадью 6400 кв.м. для Challenger 604/605 и Global.

Недавно станция технического обслуживания Qatar Executive 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 сертификатом, выданным авиационными властями Катара (QCAA) и Европейским агентством авиационной безопасности EASA-Part 145 для обслуживания бортов европейской и катарской регистрации семей-

ства Bombardier. Кроме того, Qatar Executive активно позиционирует себя как ведущего провайдера по большим групповым чартерам. Катар – одна из мировых спортивных площадок, и в компании ожидают высокий спрос в этом сегменте. Сейчас Qatar Executive предлагает Airbus 320 в двухклассной компоновке для перевозки спортивных команд, бизнес-делегаций и даже музыкальных групп и оркестров.

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



Очередной крупнейший заказ

Собственный долевым оператор канадского производителя Bombardier, компания Flexjet, успешно работала на рынке 18 лет. И вот, 5 сентября 2013 года материнская компания объявила о заключении окончательного соглашения на его продажу компании Directional Aviation Capital. В итоге будет создано новое юридическое лицо Flexjet, LLC. Также стороны договорились о том, что при поддержке своих новых инвесторов Flexjet разместит один из крупнейших в истории бизнес-авиации заказов на 245 самолетов стоимостью около \$ 5,2 млрд. Сделка по продаже Flexjet, как ожидается, завершится к концу этого года.

Directional Aviation Capital (DAC) – инвестиционная компания, работающая на рынке бизнес-авиации, которая владеет такими известными в деловой авиации компаниями как Flight Options, Sentient Jet, Nextant Aerospace, Constant Aviation, Everest Fuel Management, Sojourn Aviation, Spinnaker Air и API. DAC возглавляет Кен Риччи.

Долевой оператор оценен в \$ 185 млн. По словам Кена Риччи, все сотрудники Flexjet будут сохранены. Также он пояснил, что новый бренд никак не будет

пересекаться с уже имеющимся в собственности DAC долевым оператором Flight Options. Это будут два оператора, нацеленные на разные сегменты долевого рынка – люксовый и бюджетный. Соответственно, будет формироваться и флот операторов: Flight Options будет управлять поддержанными и восстановленными бизнес-джетами (компания разместила заказ на 40 Nextant 400XT), а Flexjet станет «люксовым брендом с молодым флотом». Именно такое позиционирование и вдохновило DAC на исторический заказ.

Однако не все 245 самолетов оформлены в твердом заказе. Подтвержденный заказ включает в себя 85 бизнес-джетов: 20 Challenger 350, 10 Challenger 605 и 25 Learjet 75 и 30 Learjet 85. На остальные 160 самолетов размещен опцион. Поставки начнутся с 2014 года, а доли в этих бизнес-джетах уже сейчас доступны для приобретения.

По словам Кена Риччи, консолидация долевого отрасли была неизбежна, ведь данный сегмент рынка уже вполне сформировался и в течение последних нескольких лет имел избыточные мощности. «Это привело к выходу из долевого рынка CitationAir и способствовало недавнему банкротству Avantair», заявил он.

И, несмотря на то, что некоторые избыточные мощности остаются, в ближайшей и долгосрочной перспективе г-н Риччи видит перспективы роста долевого рынка. Однако, по его словам, перспективы имеют ультрадальние, крупноразмерные бизнес-джеты, и вполне вероятно, что новый Flexjet к концу этого года объявит о следующем заказе на Bombardier Global.

С помощью группы своих операторов – Flexjet, Flight Options и Sentient Jet, компания DAC сможет предложить клиентам выбор из полного спектра услуг по авиаперелетам – программы долевого владения, членство в клубе, аренду, карточные программы и заказ чартеров. В совокупности эти компании будут генерировать доход более \$ 1,1 млрд., управлять более 150 самолетами, с налетом более 200 тыс. часов в год и обслуживать более 6000 клиентов.

Хроника последних крупнейших одновременных заказов:

2010 год. NetJets завершил сделку купли-продажи на 125 Phenom 300 Platinum Edition стоимостью более \$ 1 млрд.

2011 год. NetJets разместил твердый заказ на 50 бизнес-джетов семейства Global и опцион еще на 70 таких самолетов. Сделка оценивается свыше \$ 6,7 млрд.

2012 год. NetJets заказывает 150 Citation Latitude, стоимость не разглашается.

2012 год. NetJets разместил заказ на 100 бизнес-джетов Challenger 300 (которые в последствии стали 350-ми) и Challenger 605 с опционом еще на 175 самолетов Challenger 300 и Challenger 605. Стоимость заказа составила около \$ 7,3 млрд.

2012 год. VistaJet заказывает 142 бизнес-джета Bombardier (56 твердый заказ) общей стоимостью в \$ 7,8 млрд.



Вторичный рынок бизнес-джетов вызывает опасения

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в июле и за первые семь месяцев 2013 года.

В июле 2013 года, как и на протяжении последних месяцев, в самолетных сегментах вторичного рынка продолжилась тенденция по уменьшению относительного количества выставленных на продажу

воздушных судов, по сравнению с тем же периодом 2012 года. Но, в то же время, на вторичном рынке уже довольно продолжительное время наблюдается тенденция снижения активности покупателей, что в сегменте бизнес-джетов вызывало увеличение времени экспозиции. Однако в остальных сегментах (турбопропы и вертолеты) воздушные суда быстрее находят покупателей, чем годом ранее. Несмотря на это, доля выставленных на продажу вертолетов обо-



Worldwide Trends				
July	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T/P	Turbine	Piston
In-Operation Fleet	19,194	13,938	19,395	9,480
For Sale	2,521	1,077	1,197	586
% of Fleet For Sale 2013	13.1%	7.7%	6.2%	6.2%
% of Fleet For Sale 2012	13.5%	8.9%	6.3%	6.0%
Change - % For Sale	(-0.4) pt	(-1.2) pt	(-0.1) pt	.2 pt
January to July 2013				
Full Sale Transactions	1,263	745	666	495
Average Days on Market	411	313	410	324
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$4.952	\$1.375	\$1.174	\$0.221
Y-T-D January to July 2013 vs 2012				
% Change - Sale Transactions	-6.4%	-6.2%	-17.8%	-19.4%
Change - Avg. Days on Market	36	-34	-10	-72
% Change - Avg. Asking Prices	11.0%	-27.8%	-21.3%	-3.1%

их сегментов в рассматриваемом периоде или осталась на прежнем уровне или немного увеличилась. Самым «неприятным» фактором на современном вторичном рынке является спад активности покупателей во всех сегментах. По сравнению с тем же периодом прошлого года количество сделок купли-продажи с поддержанными бизнес-джетами снизилось на 6,4%, также на 36 дней требуется больше времени, чтобы продать самолет. На фоне этих негативных трендов зафиксирован рост средней запрашиваемой цены бизнес-джетов по сравнению с прошлым годом на 11%, что продолжается уже третий месяц подряд. Турбопропы на вторичном рынке также продаются хуже – количество сделок снизилось на 6,2%. Однако наравне со снижением средней цены на 27,8% наблюдается и снижение времени экспозиции на 34 дня.

Вторичный рынок вертолетов также переживает не лучшие времена. И газотурбинные и поршневые машины теряют покупателей (-17,8% и -19,4% соответственно) при снижении средней запрашиваемой цены (-21,3% и -3,1% соответственно). Тем не менее, в этом году винтокрылые машины быстрее находят покупателей, чем годом ранее.

Начало восстановления или единичный всплеск

Немецкая консалтинговая компания WINGX Advance GmbH опубликовала отчет об активности европейской бизнес-авиации в августе 2013 года. Наконец-то в этом году, по данным компании, бизнес-авиация показала рост по сравнению с прошлым годом. В прошлом месяце было зафиксировано увеличение активности деловой авиации на 0,8% по сравнению с августом 2012 года, однако тенденция роста трафика, относительно предыдущего месяца, в августе была сломлена – этот ежегодный тренд не миновал и 2013 год. Всего в августе 2013 года в Европе было выполнено 64 453 рейса деловой авиации (чартерные и частные полеты), по сравнению с 71000 в июле.

Рост активности по сравнению с прошлым годом был зафиксирован в 17 из 37 стран, которые анализирует WINGX. Причем, увеличение активности наблюдалось на таких крупных рынках, как Испания, Италия, Франция, Швейцария. А в Германии трафик бизнес-джетов продолжает показывать спад, Великобритания также показала значительное снижение по сравнению с прошлым годом, и «виновата» в этом Олимпиада 2012 года. Российский рынок тоже

снизился на 4,1% (и такой тренд наблюдается уже третий месяц подряд), однако большинство стран Восточной Европы выросли, как и Турция. Сильные показатели активности на средиземноморском побережье отражают пик летнего курортного сезона (Олбия, Майорка, Малага, Ницца и особенно Ибица). Также зафиксирован рост количества рейсов на Средиземноморье из Москвы. Входящий европейский трафик в августе 2013 года сильно вырос из стран Ближнего Востока, а также из Восточной Европы, Западной Африки и Азиатско-Тихоокеанского региона, но по сравнению с прошлым годом он упал из Северной Африки, Индии и Северной Америки.

Всего же в августе было выполнено 35424 коммерческих рейса бизнес-авиации (37967 в июле) и 29029 частных (33125 в июне). Причем, по сравнению с августом прошлого года чартерный трафик вырос на 1,3%, а частный – на 0,2%.

Ультралегкие и сверхлегкие бизнес-джеты показали в годовом исчислении рост активности на 18% и 16% соответственно, также впервые в этом году трафик тяжелых джетов превысил показатели прошло-

го года. Рост в сегменте VLJ произошел в основном в чартерной деятельности (+19%) и в полетах продолжительностью 1,5-3 часа (+20%). И основной драйвер этого роста – бизнес-джеты Citation Mustang, которые совершили в августе 2392 рейса, что на 370 больше, чем в августе 2012 года. Кроме него еще пара самолетов Cessna увеличили трафик в последнем летнем месяце – это CJ2 и XLS. А в целом, сегмент легких бизнес-джетов в Европе незначительно увеличил активность в этом месяце. Также сильными результатами в августе 2013 года отметились Global Express (+25%), Falcon 2000 (+5%), Legacy (+12%), Challenger 600 и 300 (соответственно +15% и +16% в годовом исчислении).

Август стал активным месяцем для ключевых средиземноморских аэропортов – Ницца, Канны, Ибица. Однако из крупнейших европейских бизнес-аэропортов, по сравнению с прошлым месяцем, показала рост только Ницца. А по сравнению с прошлым годом рост в первой десятке, кроме этого аэропорта, еще показали Женева, Цюрих, Манелье и Швехат.

Ричард Кое, управляющий директор WingX Advance, комментирует: «В августе рынок получил толчок, который может быть как единичным всплеском летнего сезона, так и указывать на некоторое восстановление рынка. На самом деле, несмотря на общее 3%-ое снижение активности с начала года, 8 из 20 рассматриваемых нами рынков более активны в 2013 году, чем в 2012 году. И в этом месяце 5 из 9 сегментов бизнес-джетов увеличили налет, причем чартеры на VLJ летали почти на 20% больше, чем в августе 2012 года. Таким образом, в некотором смысле сейчас рынок находится в сравнительно хорошей форме».

[Полный отчет](#)



Россия - ключевой рынок для Airbus Corporate Jets

Airbus Corporate Jets – традиционный участник выставки Jet Expo на протяжении многих лет, постоянно демонстрирующий российским клиентам последние разработки в авиастроении и роскошные эксклюзивные салоны своих бизнес-джетов. Исключением не станет и Jet Expo-2013. В преддверии очередной выставки директор по Маркетингу Airbus Corporate Jets Дэвид Велупиллаи любезно согласился ответить на вопросы BizavWeek.

Г-н Велупиллаи, Airbus Corporate Jets в течение 2013 года четко придерживается плана поставок, который был озвучен в конце минувшего года. Можно ли предварительно спрогнозировать количество самолетов, которые будут переданы заказчикам в текущем году, и портфель заказов, с которым ACJ начнет 2014 год?



Airbus Corporate Jets продолжает получать новые заказы и поставлять клиентам новые самолеты, несмотря на непростые времена для всех авиапроизводителей. Общий объем заказов Airbus Corporate Jets на сегодняшний день составляет около 170 самолетов, включая примерно 110 ACJ318, ACJ319, ACJ320 и ACJ321, а также около 60 VIP и правительственных широкофюзеляжных лайнеров.

Что касается показателей этого года, давайтеждемся его окончания. В нынешних нестабильных экономических условиях тяжело делать какие-либо прогнозы, особенно на ближнесрочную перспективу. Кроме того, было бы неправильно давать какую-либо оценку относительно заказов и поставок в 2013 году настолько заранее до окончания календарного года. Могу сказать, что мы намерены выполнить поставленные задачи. Наши самолеты продолжают завоевывать все новых заказчиков, и мы ожидаем получения еще ряда заказов до конца этого года. В прошлом же году мы поставили 9 корпоративных самолетов Airbus общей стоимостью около миллиарда долларов США.

В своем недавнем интервью г-н Fekih (Habib Fekih) отметил, что наиболее активными покупателями линейки ACJ в ближайшие несколько лет станут клиенты из Китая, России и других стран, входящих в БРИК. За текущий год удалось ли компании получить твердые заказы из этих стран?

Мы получили заказы из некоторых стран БРИК в текущем году, и мы видим всплеск интереса у покупателей из России, где наши корпоративные самолеты давно и неплохо представлены. Китай является очень привлекательным рынком бизнес-джетов по причине высоких показателей экономического роста, которые он продолжает демонстрировать.

А насколько важен для компании российский рынок? Наблюдается ли здесь рыночный потенциал и спрос на большие деловые самолеты?

Европа, включая Россию, традиционно является одним из лучших рынков продаж для нашей компании. Россия, в частности, занимает первое место в мире по числу миллиардеров. Этот факт для нас крайне важен, так как частные покупатели составляют значительную часть нашего рынка. Российские покупатели во время перелетов желают иметь такой же комфорт и простор, каким они обеспечены у себя дома или в своем офисе, а поскольку пассажирские салоны корпоративных самолетов Airbus шире и выше, чем у любого из бизнес-джетов, то их приобретение является лучшим решением.

продолжение 

Российский рынок, несомненно, имеет большой потенциал для роста. По нашим прогнозам рост в этом регионе будет больше, чем в среднем по миру. Высокие цены на нефть, экономический подъем, рост покупательной способности, - все это говорит о том, что этот регион является одним из ключевых с точки зрения спроса на деловые самолеты. Именно поэтому мы в очередной раз привозим свой самолет для участия в выставке Jet Expo. В этот раз мы представим самолет ACJ319 австрийского оператора Tyrolean Jet Service.

В этом году ACJ передала заказчику первый ACJ321. Какова судьба этого самолета в будущем, и есть ли на него еще заказы? Появились ли в этом году новые заказы на ACJ с законцовками Sharklet и в версии Enhanced? Как реализуются эти проекты? Каковы перспективы модернизированного A320NEO, который придет на смену популярному семейству ACJ 318/319/320/321? Ведь определенный интерес к новым самолетам уже проявили операторы, эксплуатирующие в настоящее время узкофюзеляжные ACJ.



Первый Airbus ACJ321, действительно, был недавно передан заказчику, и в настоящий момент ведутся работы над интерьером салона. Этот самолет способен предложить своему владельцу еще больше пространства, чем ACJ318, ACJ319 и ACJ320, поскольку в своем семействе он является самым длинным. Таким образом, AC321 представляет особенный интерес для покупателей, которым требуется обеспечить перевозку большего числа пассажиров или иметь более просторный салон.

Мы видим, что Airbus A319 остается одним из наиболее популярных членов семейства ACJ, поскольку обеспечивает отличное сочетание вместимости и дальности. Мы также предлагаем нашим клиентам обновленную и улучшенную версию нашего самого маленького самолета – ACJ318 Enhanced.

Airbus – это инновации. На самом деле, нам приходилось постоянно внедрять инновации со времен зарождения компании в начале 70-х, потому что на рынке уже присутствовали три других производителя самолетов, и покупатели спрашивали у наших менеджеров по продажам, зачем нужен еще и четвертый? Вместо ответа мы сконструировали первый в мире большой двухдвигательный самолет, и с тех пор инновации стали нашим кредо.

Одна из наших последних разработок – законцовки крыльев Sharklets, напоминающие плавник – они значительно улучшают внешний вид самолетов Airbus Corporate, а также позволяют экономить около 4-х процентов топлива. Мы уже начали поставку лайнеров с законцовками Sharklets и вскоре представим их на корпоративных самолетах Airbus.

Наш новый двигатель («нео») – с существенно уве-

личенным диаметром, что позволяет увеличить его эффективность – также производит ошеломляющий эффект на покупателей из числа авиакомпаний, поскольку вместе с установкой Sharklets он дает 15-процентную экономию топлива, что для авиакомпаний весьма существенно. Мы начинаем поставки версий «нео» для семейства Airbus A320 для авиакомпаний в 2015 году и, учитывая огромное число предзаказов, потребуется некоторое время, прежде чем мы начнем выпуск подобной версии для клиентов корпоративных самолетов.

Похоже, что эра «больших» бизнес-джетов понемногу идет к своему закату. Так, в Boeing Business Jets уже открыто говорят о весьма пессимистичных прогнозах в отношении своих BBJ747-8. Да и ситуация с переоборудованием уже летающих джамбо также далека от идеальной. Однако у ACJ ситуация иная. Программа по переоборудованию самолетов A340-500 в VVIP версию (с новой концепцией салона Gala) идет полным ходом, и скорее всего, по крайней мере в ближайшие несколько лет, ACJ в этом сегменте сможет стать лидером. Помимо A340-500 рассматриваются ли аналогичные программы для других широкофюзеляжных самолетов?

Наши самолеты ACJ318, ACJ319, ACJ 320 и ACJ321 уже предоставляют больше комфорта, пространства и пассажироместимости, чем любой другой бизнес-джет, и могут достичь любой точки мира, не совершая промежуточных посадок или приземляясь

продолжение ►

только для дозаправки в аэропорту по маршруту следования. Однако, есть категория клиентов, например, правительства, которым необходимо перевозить больше пассажиров и иметь возможность перелетов по миру в режиме нон-стоп. Для таких клиентов наши широкофюзеляжные самолеты – такие, как ACJ330 и ACJ340 – являются наилучшим решением, поскольку они способны перевозить больше пассажиров без промежуточных посадок, предлагая наилучший комфорт и объем. Мы уже поставили нашим клиентам большое число самолетов Airbus ACJ330 и ACJ340, и теперь предлагаем решение для салона Gala Concept, позволяющее решать вопрос отделки интерьера гораздо менее трудозатратно и более экономично. А для покупателей, желающих получить еще большую дальность и уровень комфорта, мы предлагаем Airbus ACJ350 и ACJ380. Таким образом, для широкофюзеляжных корпоративных лайнеров Airbus VVIP уровня сохраняется отличный рынок сбыта.

И вновь о непростых отношениях с Boeing. Airbus и Boeing - бесконечное ралли с практически равными возможностями у обеих компаний на рынке. С помощью каких маркетинговых инструментов, по Вашему мнению, Airbus в будущем сможет занять лидирующее положение в сегменте бизнес-авиации? Как Вы оцениваете заявления Boeing Business Jets об «уникальности» проекта BBJ MAX?

Одно из наших важнейших преимуществ заключается в современности линейки самолетов Airbus. Это означает, что они привлекательны для клиентов не только сегодня, но и имеют отличный потенциал для развития и инноваций в будущем. Недостаток



нашего основного конкурента в том, что он продолжает производить самолеты, базируясь на принципах дизайна 40-летней давности, именно поэтому семейство A320neo выигрывает продажи у 737MAX в соотношении два к одному. Наш коммерческий департамент безостановочно трудится с целью выявить предпочтения клиентов и помочь им сделать правильный выбор.

Планирует ли компания в будущем рекомендовать для своих клиентов новые центры комплектации интерьеров? Сколько полностью оборудованных самолетов получат клиенты в этом году?

Мы хотим, чтобы наши покупатели были довольны, приобретая корпоративный самолет Airbus, и это означает, что они должны быть удовлетворены салоном самолета, равно как и самолетом в целом. По-

этому мы инвестируем в создание сети официально одобренных Airbus центров установки интерьеров, к которым мы рекомендуем нашим покупателям обращаться.

Эта сеть на сегодняшний день насчитывает восемь центров установки интерьера, включая наше собственное подразделение Airbus Corporate Jet Centre (ACJC) в Тулузе. Сеть продолжает развиваться, но уже предлагает клиентам на выбор центры установки интерьера в Европе, Америке и Азии.

И здесь мы также предлагаем то, чего нет у наших конкурентов на букву «Б», а именно – сервис «все включено». Мы можем самостоятельно организовать отделку салона по поручению наших клиентов.

Какой самолет ACJ представит в этом году на JetExpo, и что Вы ожидаете от выставки?

Как я говорил выше, в этом году в Москве мы представим роскошный самолет ACJ319 австрийской компании Tyrolean Jet Service. Выставка Jet Expo является главным событием в мире деловой авиации в регионе. Ежегодно эта выставка привлекает крупных производителей и операторов в этом сегменте. Это хорошая возможность показать свою продукцию и поделиться самыми последними новостями. Наша компания в очередной раз принимает участие в Jet Expo. Мы хотим показать наш замечательный самолет, и пусть посетители сами оценят тот непревзойденный комфорт и удобство, которые предоставляет салон нашего самолета. Мы видим, что за последние годы интерес публики к подобного рода мероприятиям значительно возрос. Выставка стала важной площадкой для встреч и деловых переговоров.

Россия задает тон в Европе

Для отечественных клиентов деловой авиации бренд NetJets Europe уже давно и прочно вошел в обиход, как синоним слов бизнес-джет, долевое владение и престиж. NetJets Europe, пожалуй, единственный оператор на российском рынке, который фактически его сверстник. Сегодня собеседник BizavWeek г-н Марк Уилсон – президент и главный операционный директор NetJets Europe, который согласился ответить на ряд наших вопросов.

NetJets Europe один из старейших и крупнейших игроков на российском рынке бизнес-перевозок, поэтому Вы по праву можете нарисовать объективную картину тех основных процессов, которые происходят в этом сегменте за последние несколько лет в России. Насколько, по Вашему мнению, оте-

чественный рынок бизнес-авиации изменился за последнее время, и каковы его перспективы в ближайшем будущем?

Для NetJets Europe Россия, несомненно, является приоритетным рынком, где мы видим потенциал для дальнейшего роста. Кроме того, сейчас российский рынок является наиболее оживленным в Европе, и мы надеемся, что данный тренд сохранится до конца этого года. Учитывая важность российского рынка для NetJets Europe, мы разработали ряд предложений для наших российских клиентов, реализация которых позитивно отразилась на результатах продаж. В дальнейшем мы планируем инвестировать в него, так как видим в этом долгосрочный потенциал.

Какие основные проблемы, по Вашему мнению, тормозят естественные процессы, позволяющие российскому рынку стать более цивилизованным? И какие пути выхода Вы бы предложили?

Мы работаем в тесном сотрудничестве с российскими органами власти и продолжим укреплять наши отношения в дальнейшем. Что касается тенденций, мы отметили, что за последние несколько лет произошло упрощение прохождения таких процедур, как, например, процесс получения разрешений. К сожалению, согласно российским правилам внутренних авиаперевозок, NetJets Europe не может осуществлять рейсы внутри страны. Но мы продолжаем следить за новостями в этой области и оценивать возможность развития в этой сфере.

В прошлом году компания запустила сразу несколько программ, включая программу прямого финансирования Direct Finance, а

также нового продукта «Высокая эффективность», специально разработанного для российских клиентов. Насколько эффективны эти продукты?

Согласно политике NetJets Europe, мы не можем раскрывать финансовую информацию. Однако, оба продукта - как Direct Finance, разработанный для всех европейских клиентов, желающих стать участниками программы долевого владения, так и эксклюзивная российская программа «Высокая эффективность», оказались успешными. Учитывая достижения в рамках программы «Высокая эффективность» на российском рынке, мы сейчас думаем, как можно развивать наши продукты в дальнейшем.

Немного о модернизации воздушного парка. Какие типы воздушных судов пополнят парк компании в этом году?

В целом NetJets инвестировали \$17,6 миллиардов в 670 бортов, которые обновят глобальный парк воздушных судов компании в течение ближайших 10 лет. Мы сделали заказы больших, средних и легких воздушных судов. Все эти самолеты принадлежат эксклюзивной серии - NetJets Signature Series. При их разработке были объединены наши собственные знания и опыт с достижениями предприятий-партнеров, с которыми мы сотрудничаем, с целью удовлетворить требования наших клиентов, в особенности в плане усовершенствования бортовой электроники, звукоизоляционной системы и улучшения внутренней отделки.



продолжение ►

В этом году мы уже получили два новых самолета Global 6000, часы полета на которых были проданы нами еще до фактического поступления бортов, также мы уже распродали часы на третий самолет, который пополнит наш флот в третьем квартале 2013 г.

На выставке EBACE мы анонсировали, что NetJets Europe примет поставку Embraer Phenom 300 в начале следующего года, а также то, что NetJets стал официальным партнером запуска Bombardier Challenger 350, самолета средней вместимости. Ожидается, что он пополнит наш воздушный парк в 2015 г.

Расскажите о предварительных итогах работы в России за первое полугодие текущего года. Какова доля российского рынка в общем бизнесе компании?

Как уже говорилось раньше, политика нашей компании не позволяет раскрыть финансовую информацию. Повторюсь, что тенденции последних лет на российском рынке вполне позитивны, и мы надеемся, что это продолжится.

Ни для кого не секрет, что мировой рынок бизнес-перевозок находится в стагнации, хотя определенные признаки выздоровления все же присутствуют. Каков сценарий развития отрасли, по Вашему мнению, ожидает нас в этом году, и какие тренды зададут тон в ближайшие несколько лет?

Хотя и не высокими темпами, но, тем не менее, экономика США продолжает расти, и мы замечаем некоторые положительные экономические тенденции. Мы наблюдаем, что потребители продолжают



вкладывать деньги в частную авиацию. Европейский рынок последнего времени можно охарактеризовать как стабильный с признаками небольшого экономического роста. Китай столкнулся с замедлением роста экономики, что отразилось на рынке частной авиации. Однако эта страна остается регионом с феноменальным потенциалом для роста, и мы уверены, что замедление темпов роста экономики не долговременно. NetJets продолжает добиваться разрешения от китайского правительства на ведение бизнеса в этой стране. Мы нацелены получить разрешение в 1 квартале 2014 г. А тем временем мы представили новое предложение Private Jet Travel Card, которое предназначено как для частных, так и для корпоративных путешественников из Китая. Это уникальное предложение открывает доступ к не имеющему себе аналогов уровню сервиса и надежности NetJets, которым могут воспользоваться путешественники из Китая, осуществляющие перелеты в США, ЕС и Швейцарию.

P.S. Марк Уилсон был назначен на пост президента и главного операционного директора NetJets Europe в 2013 году. Г-н Уилсон несет ответственность за текущую деятельность NetJets Europe, а также за управление флотом, состоящим из более 130 воздушных судов. При этом он принимает все необходимые меры для того, чтобы безопасность клиентов и сервис оставались визитной карточкой компании, и клиенты продолжали извлекать из этого выгоду.

Свою карьеру в NetJets Europe Марк Уилсон начал в 2007 году в должности директора по вопросам регулирования, затем он был назначен на пост главного исполнительного директора компании. Кроме того, Марк Уилсон по-прежнему является директором аэропорта Франкфурт-Эггельсбах и членом правления Европейской ассоциации деловой авиации.

Прежде чем присоединиться к NetJets Europe, Марк Уилсон занимал должность главного исполнительного директора Британской ассоциации бизнес-авиации и авиации общего назначения, представляющей частную авиапромышленность в Великобритании и по всей Европе. Г-н Уилсон исполнял обязанности председателя Консультативного совета Европейского агентства по авиационной безопасности с 2006 по 2009 год. Он начал свою профессиональную карьеру в роли управляющего директора британской самолетостроительной фирмы Britten-Norman.

Марк Уилсон имеет степень в области самолетостроения, полученную им в Лондонском университете, а также является членом Авиационного общества Великобритании.

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 тяжелых бизнес-джетов в Северной Америке и в Европе
- Индекс стоимости летного часа тяжелых бизнес-джетов в США и Европе
- Стоимость летного часа Challenger 604

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+.

Midsize 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: Heavy jet

	US	Europe
Flights last 14 days	9 627	5 625
Flights, YoY change	+1.0%	+10.3%
Avinode Demand Index	-23.0%	+20.6%
Avinode Pricing Index	+0.24%	-0.25%

продолжение

Индекс спроса

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

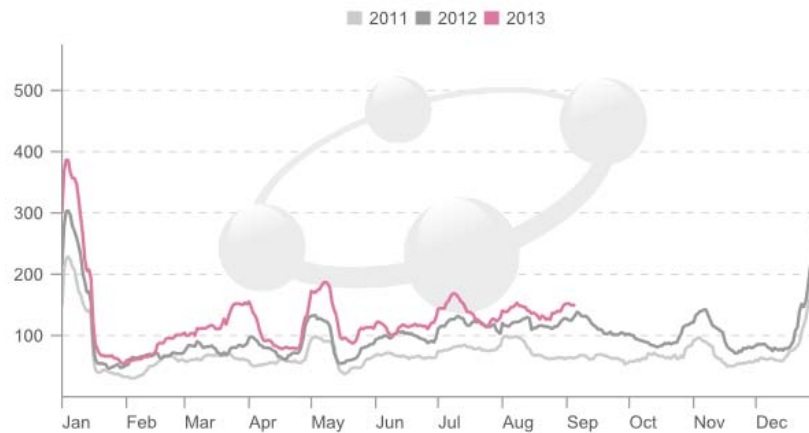
Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR. Индекс спроса рассчитывается в каждом отчете для одного сегмента бизнес-джетов.

Индекс стоимости летного часа

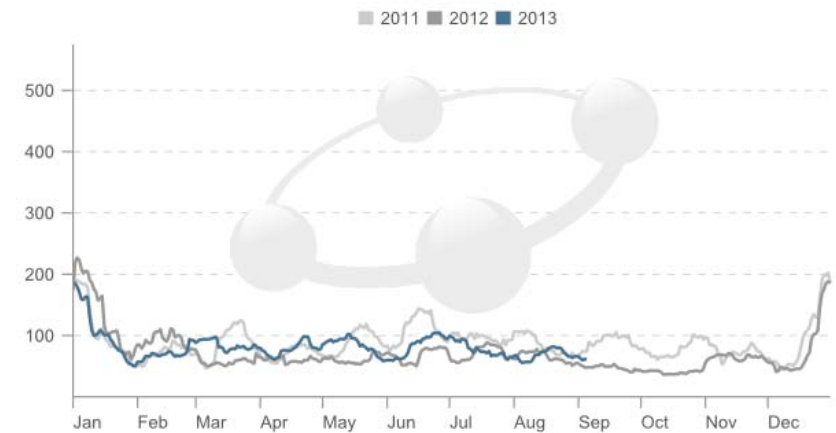
Индекс стоимости летного часа Avinode показывает среднюю стоимость часа аренды частного самолета определенной категории и определенного рынка. При этом почасовая ставка включает среднюю доходную ставку и топливный сбор.

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: Heavy jet - Europe



Avinode Demand Index: Heavy 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: Heavy jet



Avinode Pricing Index: Challenger 604



Region Comparison

