



Отшумели трудовые будни прошедшей выставки NBAA-2013, на которой компании выплеснули весь запас новостей, и информационный поток практически иссяк. Организаторы подвели итоги, а отрасль принялась за решающий рывок – четвертый квартал, который традиционно становится самым продуктивным. Под конец недели ассоциация производителей GAMA выпустила отчет за 9 месяцев, и на фоне позитивной динамики, которая видна при первом взгляде на цифры (+6,6%), настораживает потеря темпов роста и проблемы в поставках бизнес-джетов (-2,1%). К тому же в четвертом квартале на результаты может повлиять двухнедельная остановка поставок на американском рынке из-за «шатдауна».

На минувшей неделе, после значительной паузы, на свою долю отечественного рынка бизнес-авиации **заявили** в «А-групп». Появление сильного игрока, и не только на московском рынке, пойдет на пользу сегменту в целом. А планы по созданию российского оператора вообще могут совершить мини-революцию на рынке внутренних бизнес-перевозок. Но все же стоит заметить, что без обдуманных шагов тягаться со старожилами местного рынка, которые на протяжении последних лет делали и делают «погоду», будет достаточно сложно. Возможно «А-групп» все же найдет необходимые механизмы для перераспределения бизнес-потока в московском авиационном узле, однако реакция «коллег», как нам кажется, будет весьма предсказуема.

Из «около российских» новостей мы бы отметили начало строительства современного комплекса бизнес-авиации на территории международного аэропорта «Рига» компанией Flight Consulting Group. Нам кажется, что подавляющее количество клиентов нового комплекса будут наши соотечественники.



## Темп поставок падает

GAMA: несмотря на продолжающийся рост поставок по отношению с прошлым годом, темпы прироста снижаются, и вина в этом сегмента бизнес-джетов

стр. 17



## Рынок бизнес-авиации восстанавливается

Forecast International опубликовал прогноз, согласно которому в ближайшие десять лет мировые самолетостроители построят 9575 бизнес-джетов совокупной стоимостью 235 млрд долл.

стр. 18



## Поиск оптимального инвестиционного решения

Прежде чем инвестировать в расширение своих авиапарков, европейским операторам деловой авиации необходимо детально взвесить все факторы, влияющие на доходность операционной деятельности

стр. 19



## Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации.

За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: -0,2%; Индекс спроса в Европе: -0,5%

стр. 20



# ДОСТУПЕН ДЛЯ ПОЛЕТОВ

## Gulfstream G280

## Оптимизм на рынке деловой авиации снижается

На выставке NBAA-2013 консалтинговая компания JetNet провела пресс-брифинг, на котором представила свой ежегодный отчет о состоянии рынка бизнес-авиации JETNET IQ. Это обзор готовится на основе опроса операторов и владельцев воздушных судов деловой авиации.

По итогам третьего квартала 2013 года, менее половины (49%) владельцев и операторов деловых самолетов со всего мира считают, что отрасль бизнес-авиации уже прошла свою нижнюю точку текущего бизнес-цикла. По сравнению с прошлогодним опросом, наблюдается небольшое снижение (52%) оптимистично настроенных респондентов. Наибольшее количество оптимистов сосредоточено в Северной Америке – 54%, а наиболее пессимистичные операторы сосредоточены в Латинской Америке и Карибском регионе. В остальном мире только 35% участников опроса выражают такую уверенность.

По словам аналитика JetNet Ролли Винсента, поставки самолетов в этом году покажут снижение по сравнению с 2012. «В текущем году снижение связано не с отсутствием спроса, а с задержкой сертификации некоторых новых бизнес-джетов», - говорит он.

Несмотря на мрачный прогноз, Ролли Винсент отметил, что для предыдущего восстановления рынка деловой авиации после рецессии потребовалось шесть лет, что не дает оснований для восстановления рынка в этот раз в течение всего лишь одного года.

В своем исследовании JetNet опросила 507 респондентов из 46 стран, которые коллективно управляют 1331 реактивным самолетом бизнес-авиации. По словам компании, местоположение респондентов и управляемые ими самолеты точно отражают состояние мирового флота, и поэтому результаты отчета имеют погрешность +/- 4% в 19 случаях из 20.





# PULKOVO-3

center for business aviation









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

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



## «А-групп» создаст российского эксплуатанта

Компания «А-групп» Геннадия Тимченко планирует создать дочернюю авиакомпанию бизнес-авиации в России, сообщил президент «А-групп» Евгений Андрачников.

В настоящее время структуры Тимченко владеют финской авиакомпанией бизнес-авиации Airfix Aviation. При этом осуществлять перевозки внутри России могут только авиакомпании с действующим российским сертификатом эксплуатанта. В среднем процесс получения сертификата занимает около трех месяцев.

«А мы хотим к следующему году иметь российскую «дочку». Важно, чтобы не только спортивные команды, но и другие наши клиенты беспрепятственно передвигались и по России», - сказал Андрачников в [интервью Forbes](#).

Отвечая на вопрос, планируется ли покупка авиакомпании с уже действующим сертификатом эксплуатанта, или же она будет создаваться с нуля, он

сказал, что, скорее всего, будет выбран второй вариант.

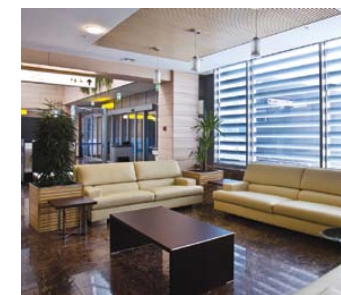
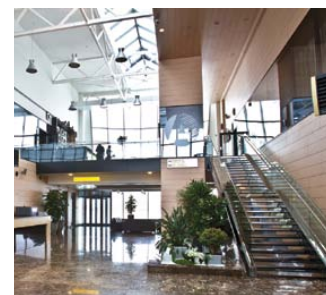
«Работа по получению свидетельства эксплуатанта от Росавиации уже ведется», - сообщил «Прайму» представитель Тимченко. «Параллельно разрабатывается внутренний и внешний имидж авиахолдинга, не исключен ребрендинг, название «А-Групп» - не окончательное. Базой новой авиакомпании будут Москва, Санкт-Петербург, Хельсинки, так как именно там расположены наши активы», - добавил он.

Для управления авиационными активами Тимченко будет создана управляющая компания под названием «А-групп», в которую войдут авиакомпания Airfix Aviation (97% принадлежит структурам Тимченко), 74% «Авиа групп» (бизнес-терминал в Шереметьево, остальные акции у ОАО «Международный аэропорт «Шереметьево»), 70% «Авиа групп норд», которая в свою очередь владеет 99% акций в бизнес-терминале «Пулково-2» (30% акций у структур Николая Шамалова).



Фото: eugeneiron

## 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

## В Риге запускается крупный авиационный проект

FCG – Flight Consulting Group, латвийский холдинг, специализирующийся на услугах в сфере деловой авиации, приступил к реализации проекта по строительству на территории международного аэропорта «Рига» современного комплекса бизнес-авиации. Комплекс расположится в южной части аэропорта и будет включать в себя ангар, площадью 7500 кв.м., в котором смогут разместиться до 9 самолетов Bombardier семейства Global, а также многофункциональное офисное здание, примыкающее к перрону.

Реализацию проекта ведет дочернее предприятие холдинга FCG Aviation Development, а ввод в эксплуатацию намечен на осень 2014 года. Инвестиции в новый комплекс составят около 5 млн. евро. Уже сейчас FBO Riga (компания холдинга FCG, успешно работает в рижском аэропорту с 2000 года и обслуживает 85% рейсов бизнес-авиации в Риге) имеет подписанные договоры о намерениях по размещению и обслуживанию самолетов с пятью крупнейшими операторами бизнес-авиации.

Владельцы холдинга, Роман Старков и Леонид Городницкий, так сформулировали необходимость новой ступени развития FBO Riga: «Строительство комплекса FBO Riga в южной части аэропорта вызвано растущими потребностями клиентов нашего холдинга и изменениями на рынке услуг. Мы уверенно развиваемся, совершенствуем качество сервиса и развиваем инфраструктуру в Международном аэропорту Рига, что позволит максимально удовлетворить потребности наших клиентов».

FCG – Flight Consulting Group, латвийский холдинг, специализирующийся на услугах в сфере деловой авиации, занимается реализацией комплексных проектов в сфере деловой авиации по всему миру на протяжении 13 лет. В состав холдинга входят компании, которые предоставляют услуги по наземному обслуживанию воздушных судов, обеспечению полетов, организации частных перелетов, купле-продаже воздушных судов и авиационному консалтингу.



### УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН  
ОБЪЕДИНЕННОЙ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ  
АССОЦИАЦИИ  
ДЕЛОВОЙ  
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"



## Меридиан проверил аэропорт Апатиты | Airfix Aviation получает Global 6000

Во второй половине октября 2013 года, в рамках подготовки к работе в осенне-зимний период, специалисты авиакомпании «Меридиан» провели внешний аудит в аэропорту Апатиты. В сферу аудита вошли вопросы поддержания в рабочем состоянии процесса противообледенительной обработки воздушных судов главным оператором аэропорта.

В ходе аудита были проверены процедуры организации хранения и использования противообледенительной жидкости, квалификация авиационного персонала, осуществляющего ПОО (противообледенительная обработка воздушного судна), наличие и работоспособность спецтехники. По результатам проведенного аудита администрации аэропорта направлен отчет для разработки и реализации корректирующих мероприятий.

«Проведение регулярных аудитов всех поставщиков услуг и продукции является отличительной чертой авиакомпании «Меридиан», позволяющей эксплуатанту обеспечивать лидирующие позиции в российской сегменте деловой авиации», - отметил Генеральный директор Владимир Лапинский.

В настоящее время авиакомпания является единственным авиаперевозчиком по центральным районам РФ в сегменте деловой авиации, владеющим как Сертификатом эксплуатанта коммерческой гражданской авиации, так и Свидетельством эксплуатанта авиации общего назначения. «Меридиан» является членом международного альянса MS Group, объединившим в единое целое также управляющую компанию «Московское Небо», австрийского оператора деловой авиации Mjet GmbH. Парк компании состоит из самолетов Gulfstream G450, Hawker 750 и Ту-134.

Как стало известно BizavNews, финский оператор бизнес-авиации Airfix Aviation получил очередной самолет Bombardier Global 6000, который стал вторым в парке компании. Новый бизнес-джет (бортовой номер OH-TRA) предположительно будет эксплуатироваться исключительно в интересах неизвестного клиента.

Airfix Aviation – крупнейший финский оператор, парк которого состоит из самолетов Gulfstream G650, G550, G450, Dassault Falcon 7X/2000/900EX, Bombardier Challenger 300 и Global 5000/6000/XRS, а также Cessna Citation X и Beechcraft Premier I. Помимо выполнения чартерных рейсов Airfix Aviation активно работает в сегменте aircraft management. По неофициальным данным, Airfix Aviation обслуживает топ-менеджеров «Роснефти», «Газпрома» и «Транснефти».

Всего же Airfix Aviation управляет 15 бизнес-джета-

ми. Главный офис компании находится в Хельсинки, Финляндия. Продажа чартерных полетов и диспетчерская деятельность компании осуществляются в Женеве, Швейцария. Московский филиал Airfix Aviation поддерживает деятельность, связанную с возрастающим спросом на услуги, предоставляемые в России. Управленческие услуги компании включают в себя планирование и выполнение полетов, техническое и сервисное обслуживание, наем персонала, а также услуги, связанные с владением воздушными судами и их эксплуатацией и финансированием. Кроме этого, Airfix Aviation также является авторизованным сервисным центром по предоставлению услуг для компании Gulfstream. В основном услуги по ТОиР Airfix Aviation охватывают регионы Европы и России.

Напомним, что в январе 2013 года Airfix Aviation стал первым европейским эксплуатантом самолета Gulfstream G650.



## Pilatus определился с PC-24

В рамках выставки NBAA-2013 швейцарский производитель Pilatus Aircraft объявил о назначении 10-ти центров продаж и технического обслуживания, которые займутся новым бизнес-джетом PC-24. Объекты будут расположены в Северной и Южной Америке, Австралии, Африке и в Европе. Компания также продолжает переговоры с другими провайдерами, чтобы охватить своей сетью большую часть мира. Ожидается, что в ближайшее время новые партнеры производителя появятся еще в нескольких местах.

Маркус Бухер, генеральный директор Pilatus Aircraft, говорит: «Мы рады сообщить о создании партнерской сети авторизованных центров по продажам и обслуживанию PC-24. За 13 лет существования турбовинтовой PC-12 установил стандарт самого высокого уровня обслуживания клиентов, и наша цель – поднять планку еще выше».

Pilatus начнет принимать заказы на PC-24 во время открытия европейской выставки EBACE-2014.

### **Объявленные центры поддержки PC-24 США**

Western Aircraft, Бойсе, Айдахо  
Tempus Aircraft Sales & Service, Энглвуд, Колорадо  
Kansas City Aviation Center, Олат, Канзас  
Erpps Air Service, Атланта, Джорджия  
Pro Star Aviation, Лондондерри, Нью-Гемпшир  
Skytech, Балтимор, Мэриленд

### **Центральная и Южная Америка**

Synerjet Corp, Панама

### **Австралия**

Pilatus Australia Pty; Аделаида

### **Африка**

Pilatus Centre Southern Africa Botswana, Ботсвана

### **Европа, Азия и другие территории**

Pilatus Aircraft, Станс, Швейцария

## JSSI предложил программу Tip-To-Tail для G650

Провайдер услуг ТОиР Jet Support Services Inc. (JSSI) на NBAA 2013 в Лас-Вегасе представил свой новый продукт по комплексному техническому обслуживанию «Tip-To-Tail» для бизнес-джетов Gulfstream G650. Концепция Tip-To-Tail (от носа до хвоста) обеспечивает всесторонний охват по ТОиР почти любой комбинации планера, двигателей и ВСУ.

«Мы гордимся нашей способностью создавать программы «Tip-To-Tail» для самолетов, которые только что поставлены на конвейер», - говорит Нейл Бук, президент и главный исполнительный директор JSSI. «Рыночная потребность в этом очевидна, операторы бизнес-джетов ищут альтернативу заводским программам ТОиР, и единственным вариантом выбора может стать JSSI, обеспечивающий услуги «одного окна». Мы рады представить новую программу для всего флота G650».

JSSI представила свою комплексную программу технического обслуживания «Tip-To-Tail» в 1999 году, добавив к своим программам обслуживания двигателей работы на планере и ВСУ.

Пол Дибински, вице-президент по исследованиям и развитию JSSI говорит: «На протяжении многих лет мы видим рост интереса к нашей программе «Tip-To-Tail». Чем более сложными становятся бизнес-джеты, тем больше мы видим у владельцев и операторов стремление к более высокому уровню предсказуемости затрат на обслуживание. Гарантия – это одно, а она не охватывает плановое техническое обслуживание и не может полностью покрыть внеплановое техническое обслуживание в ситуациях AOG. И в этом случае JSSI дает реальную ценность».

«Мы повышаем гарантию на недавно поставленные самолеты, позволяя снизить риск и сюрпризы и исключить неожиданное обслуживание при круглосуточном доступе по всему миру к специалистам высококвалифицированной технической консультативной группы JSSI», - добавляет Пол Дибински.

Сегодня JSSI предлагает эту программу для 165 различных моделей самолетов. Недавно в программу добавлены Bombardier Global 5000 и Global 6000, Embraer Legacy 650, Phenom 100 и Phenom 300.



## «Аэросоюз» обучит на R66

С 30 октября 2013 авиационно-учебный центр вертолетной компании «Аэросоюз» получил право на переподготовку пилотов-любителей на вертолете R66. В компании, считают, что в будущем R66 станет одним из самых популярных вертолетов в России, а получение им российского сертификата типа в начале этого года существенно увеличит его продажи.

«Robinson R66 — простой и надежный вертолет с новейшим газотурбинным двигателем Rolls-Royce RR300 вобрал в себя многие достоинства своего предшественника R44. Главными отличиями являются пятиместный салон, большой багажник, увеличенная до 230 км/ч крейсерская скорость, низкий уровень шума и отличная энерговооруженность. Простой запуск и знакомое с предыдущих моделей Т-образное управление позволяют пилотам переучиться на данный тип буквально за час. А заправка керосином и цена на 40-60% дешевле других аналогов делает R66 еще привлекательнее», — комментируют в компании.

Вертолетная компания «Аэросоюз» основана в 2002 году и является крупнейшим в России официальным дилером и сервисным центром Robinson Helicopter Company (USA), с конца 2008 г. — сервисным центром Agusta (Италия), агентом и сервисным центром Eurocopter (Франция), авиационно-учебным центром Robinson и Eurocopter. Специалисты компании сертифицированы и прошли обучение на заводах-изготовителях.

«Аэросоюз» занимается продажей, техническим обслуживанием и организацией эксплуатации вертолетов иностранного производства для частных и корпоративных заказчиков. Это первая и пока единственная сетевая вертолетная компания в России, которая строит вертолетные центры по всей стране.

## Bell-429 на колесах представлен на NBAA 2013

На конференции Национальной Ассоциации Деловой Авиации (NBAA), прошедшей в Лас-Вегасе, Bell Helicopter представил колесный вариант популярного вертолета – Bell-429WLG. Вертолет имеет колесное шасси вместо традиционных полозьев, что позволяет получить дополнительную маневренность при наземных операциях.

Благодаря новой конструкции шасси, пассажиры Bell-429WLG будут пользоваться дополнительными возможностями, которые позволят экономить драгоценное время. Ведь благодаря идеальным рулежным способностям, Bell-429WLG может доставлять их к цели максимально близко, например, к самолету или к парковочным местам, которые находятся в ограниченном пространстве. Также, благодаря отсутствию полозьев, снижается сопротивление в полете, и Bell-

429WLG способен развивать большую крейсерскую скорость.

«Теперь и наши требовательные клиенты получают возможность выбора между полозковым и колесным шасси. Раньше мы не могли конкурировать с другими производителями в этом отношении, но сейчас все изменится», — говорит Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer, официальный представитель Bell Helicopter в России и Украине.

Также компания Bell Helicopter объявила, что первый Bell-429WLG уже приобретен аргентинской компанией Rio Iruya и будет выполнять функции корпоративного и VIP-транспорта. Вертолет будет поставлен уже в первом квартале 2014 года.





## Royal Jet открывает FBO на Сейшелах

Компания Royal Jet открывает совместно с авиакомпанией Air Seychelles (национальный перевозчик) свой первый FBO за пределами ОАЭ – на Сейшельских островах (остров Маэ).

Air Seychelles в совместном проекте взяла на себя коммерческое и оперативное управление новым FBO, получившем название Air Seychelles VIP, который будет ориентирован исключительно на обслуживание бизнес-авиации. К услугам клиентов будут предложены наземное обслуживание самолетов, ускоренное прохождение иммиграционных и таможенных формальностей, получение разрешений на полеты, топливообеспечение, паркинг (до 12 дней), VIP встречи и проводы, вертолетный трансфер.

Новый VIP-зал будет оборудован четырьмя комфортабельными лаунджами, которые одновременно вместят 55 гостей. Также пассажиры смогут воспользоваться бесплатным Wi-Fi, кабельным телевидением и VIP-кэйтерингом. Также в отдельном лаундже будут принимать и VVIP-персон, включая глав государств.

Как отмечают в компании, у операторов и частных владельцев самолетов никогда не возникнет вопросов с получением слотов, кроме этого компания готова взять на себя организацию перелетов, либо обеспечение их и в соседние страны: Маврикий, Мальдивские острова и Реюньон.

В марте текущего года Royal Jet сообщил о запуске нового проекта Royal Jet Luxury Vacations. Партнером оператора из ОАЭ стал крупнейший британский провайдер luxury-услуг – Eden Luxury Group. Соглас-

но подписанному соглашению, компании создали совместное предприятие Royal Jet Luxury Vacations и начали совместно работать на Сейшельских островах, предлагая эксклюзивный отдых под ключ: перелет бизнес-джетом Royal Jet, размещение в отелях Banyan Tree Seychelles и Maia Resort и индивидуальное обслуживание на всех стадиях путешествия, включая воздушные экскурсии и услуги персонального менеджера. В будущем Royal Jet планирует увеличить количество совместных предприятий на острове.

Партнеры ожидают, что ежегодный прирост бизнес-трафика составит от 10-15%, в текущем году ожидается увеличение на 6%.

В настоящее время компания эксплуатирует десять воздушных судов: пять Boeing Business Jet (три из них в медицинском варианте повышенной комфортности), один 18-местный Lineage 1000, два G300 (самолеты также переоборудованы в медицинскую версию), один Gulfstream G-IV и один Learjet 60. По словам Шейна О'Харе, каждый из десяти самолетов компании – это своеобразная пятизвездная гостиница в воздухе. К тому же в Royal Jet есть постоянные клиенты, которые летают исключительно на конкретном самолете. В 2016 году Royal Jet выведет из эксплуатации все самолеты Boeing Business Jet, и уже в этом году в компании определятся с претендентом на замену.

Компания Royal Jet была образована в 2003 году в Абу Даби и бессменно управляется своим основателем шейхом Хамдан бин Мубарак Аль Нахайяна.

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





## Стандартные VBJ могут получить прибавку дальности в 200 миль

Компания Aviation Partners Boeing (APB), совместное предприятие Aviation Partners, Inc (API) и Boeing, запустила программу оснащения самолетов семейства VBJ новыми законцовками крыльев типа «двойное перо» с криволинейной передней кромкой (Split Scimitar Winglets - SSW).

Применение нового запатентованного дизайна API в программе SSW будет способствовать повышению аэродинамических характеристик существующих законцовок с плавным сопряжением. Модернизация существующих VBJ, уже оснащенных законцовками предыдущего поколения, будет состоять в добавлении нового вертикального «пера», направленного вниз, и замене алюминиевых наконечников на новые, криволинейные.

Новая конструкция проходила летные испытания на VBJ в 2012 году и подтвердила значительное снижение сопротивления по сравнению с самолетами, оснащенными законцовками с базовой конфигурацией.

В дальних рейсах новые законцовки обеспечат снижение сопротивления и, соответственно, увеличение дальности самолетов VBJ на 2,5-3,0% по сравнению с текущей конфигурацией, то есть дальность увеличится на 200 морских миль.

Законцовки крыльев типа «двойное перо» с криволинейной передней кромкой будут доступны в качестве модификации для VBJ, VBJ2 и VBJ3 после получения дополнительного сертификата типа FAA, которое ожидается для всех моделей в 2014 году.



# ( 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

## Эрнест Эдвардс уходит

Президент Embraer Executive Jets Эрнест «Эрни» Эдвардс объявил на прошедшей в Лас-Вегасе ежегодной выставке NBAA-2013 о своем решении до конца текущего года покинуть пост в связи с уходом на пенсию.



Г-н Эдвардс присоединился к команде Embraer в 2005 году в качестве вице-президента по продажам и маркетингу реактивных самолетов Embraer в Северной Америке и странах Карибского бассейна. Пост Президента Embraer Executive Jets Эрнест Эдвардс занял в 2011 году, уже имея за плечами почти сорокалетний опыт работы в сегменте бизнес-авиации. Ранее г-н Эдвардс работал на различных должностях в Gulfstream Aerospace и Cessna Aircraft. Новым президентом Embraer Executive Jets будет назначен Марко Тулио Пеллегрини, который в настоящее время занимает должность вице-президента по операционной деятельности Embraer.

## Два новых Bell в российском небе

В конце октября 2013 года Bell Helicopter поставил в Россию компании Heli-Drive из Санкт-Петербурга два вертолета – Bell-429 (RA-01604) и Bell-407GX (RA-01605). Оба вертолета поставлены в корпоративной компоновке и будут эксплуатироваться для выполнения чартерных рейсов.

Heli-Drive – один из крупнейших вертолетных комплексов в России. Вертодром занимает стратегически важную позицию, располагаясь в южной части Санкт-Петербурга, в городской черте, с удобной транспортной доступностью, вблизи скоростных городских магистралей, международного аэропорта Пулково и морского порта. В марте 2013 года на выставке Heli Expo 2013 Bell Helicopter объявил о назначении Heli-Drive новым независимым торговым представителем

в России, отвечающим за продажи вертолетов Bell Helicopter в северо-западном регионе России.

В данный момент завершено строительство первого здания вертолетного центра Heli-Drive, на первом этаже которого будут помещения для обслуживания и хранения вертолетов, на втором кабинеты для персонала и большой гостиный зал с камином для отдыха и общения членов вертолетного клуба. Сейчас продолжается возведение основного здания вертолетного центра, общей площадью в 8000 кв.м., с просторными помещениями для базирования вертолетов, сервисным центром, рестораном, спа-комплексом, тренажерным залом и гостиничными номерами. Строительство данного проекта будет завершено до конца 2013 года.





## Honeywell создала портал технической поддержки

Honeywell Aerospace усиливает свою службу поддержки, чтобы упростить ежедневное планирование рейсов для операторов и сделать его более комфортным для владельцев бизнес-джетов.

Новое клиентское мобильное приложение увеличивает возможности Honeywell Global Data Center (GDC) и расширяет возможности Международного клиентского сервиса, открывая для операторов полный доступ к международной сети технической поддержки Honeywell.

Разработанное совместно с пилотами и инженерно-техническим персоналом Новое мобильное приложение «Direct Access: Business Aviation» обеспечивает интуитивный, простой и бесперебойный доступ к международной сети технической поддержки компании. С целью определения наиболее полезных и важных функций при создании мобильного приложения в Honeywell учитывали человеческий фактор, работу с операторами и каналными партнерами.

«Direct Access: Business Aviation» позволит клиентам быстро и легко подключить расписание самолетов, получить техническую поддержку, связаться с дилерами и центрами обслуживания, быстро оставить заявку на обеспечение запасными частями, получать новости и запрашивать обновления по их месту нахождения. Сенсорное приложение доступно на платформах iOS и Android, а также может быть приобретено бесплатно в Apple App и Google Play.

Новые возможности Global Data Center обеспечивают полную поддержку рейсов, предлагая планирование полетов по всему миру при помощи радиосвязи и спутниковых линий передач данных, метеорологической службы, а также системы трекинга рейсов FlightSentinel и услуг консьерж-сервисов.

Honeywell также недавно анонсировала о трех новых соглашениях, которые дают дополнительные возможности:

- Honeywell будет работать с Jetex, расширяя по всему миру сервисы Flight Sentinel.
- Клиенты Jetex и Honeywell GDC получают постоянный доступ к расширенному сервису Flight Sentinel через Интернет, на панели контроля полетов и через общее приложение, которое доступно на Apple App.
- Новое соглашение с компанией Aircraft Performance Group (APG) предлагает анализ состояния взлетно-посадочной полосы, а также расчет необходимых характеристик для совершения посадки. Технология будет доступна абонентам на сайте myGDC.com.
- Стратегическое соглашение с WSI - мировым лидером в области метеорологического обслуживания, теперь предоставляет клиентам Honeywell доступ к развернутым данным с метеорологических радиолокаторов за пределами континентальной части США.

Honeywell также недавно модернизировала свой портал службы поддержки, чтобы предоставлять в режиме реального времени информацию о состоянии выполнения заказов. Новый сайт MyAerospace.com представляет собой упрощенный интерфейс для удобной навигации и доступ к информации, включая данные AOG и более точное отображение состояния заказов. Клиенты могут отслеживать поступление запчастей или выполнение ремонтных работ с момента размещения заказа до его завершения.

На сайте также можно найти документы по 16 различным моделям самолетов, где представлена информация по сертификатам, системным обновлениям и показателям износа воздушного судна.

## 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.



## Citation Latitude взлетит по графику

Представители компании Cessna Aircraft в очередной раз подтвердили, что первый прототип бизнес-джета Citation Latitude взлетит согласно графику в начале 2014 года (первый квартал).

Выступая на пресс-конференции, в рамках прошедшей на прошлой неделе в Лас-Вегасе выставки NBAA-2013, представители производителя рассказали журналистам о ходе работ по производству первого летного экземпляра Citation Latitude. В настоящее время на сборочной линии закончены монтажные работы по креплению крыльев самолета к фюзеляжу, и будущий бизнес-джет обрел свой законченный образ. В начале ноября планируется установка двигателей, а на декабрь – их первый пробный запуск. Кроме этого, специалисты компании продолжают тестирование интегрированной авионики Garmin G5000. Еще два фюзеляжа находятся в стадии сборки. Прототипы, построенные на базе этих фюзеляжей, предназначены для проведения различных наземных испытаний, а также для летных испытаний.

«Citation Latitude изменит ход игры в сегменте самолетов своего размера – его полезная нагрузка, скорость и дальность полета соответствуют требованиям рынка. Кроме того, в данной ценовой категории просто невозможно найти другой такой салон», – считает Брэд Тресс, старший вице-президент Cessna по реактивным самолетам деловой авиации.

О создании Citation Latitude было объявлено в октябре 2011 года. Его салон является на данный момент самым широким среди самолетов Cessna, и при этом по всей длине, а она превышает 16 футов, пассажир может встать в полный рост. Самолет имеет экипаж из двух человек и вмещает восьмерых пассажиров.

## По стопам Джеймса Бонда

Из всех самолетов, которые могут применяться для прыжков с парашютом, Gulfstream GV, наверно, придет в голову одним из последних. Тем не менее, и он может послужить для такого времяпрепровождения. Компания Drake Group из Лас-Вегаса завершила получение дополнительного сертификата типа именно для такой специфической деятельности на таких самолетах.

Сертификат распространяется на самолеты GV и G550, и, по словам Drake Group, он не требует никаких доработок в конструкции самолета, необходимо только внести изменения в документацию (в Руководство по летной эксплуатации). Весь процесс подготовки занимает около одного дня. Сертификат позволяет совершать одиночные и групповые прыжки, а также десантировать грузовые парашюты с медицинским и аварийно-спасательным оборудованием. Для выброски применяется кормовой багажный люк

под гондолой левого двигателя. Именно возможность открытия его в полете и одобрялось авиационным регулятором.

По мнению представителей компании, такое новое приложение бизнес-джета может пригодиться при спасательных операциях, там, куда вертолеты долететь не могут, или фактор времени имеет решающее значение.

Drake Group является поставщиком инженеринговых услуг и базируется в Лас-Вегасе. Компания также предоставляет услуги по управлению клиентскими дополнительными сертификатами типа и поддержке производства. Она также поставляет помощь в планировании проектов и проводит обучающие семинары по получению сертификатов, дополнительных сертификатов типа, одобрения производства запасных частей и т.д.





## Deer Jet выходит на рынок США

Китайская Deer Jet и американская компания Starbase Jet подписали соглашение о партнерстве, в рамках которого Deer Jet получает возможность доступа на американский рынок бизнес-перевозок. В соответствии с достигнутыми договоренностями, китайский оператор отдает американскому оператору часть воздушных судов под управление с возможностью осуществлять внутренние перелеты по США, а также в Канаду и Мексику. Первоначально речь идет о самолетах Gulfstream G200, которые в момент передачи Starbase Jet получили полностью «новый» интерьер и укомплектованы современными системами связи и развлечений во время полета. В будущем партнеры планируют увеличить парк за счет добавления ультрадальних бизнес-джетов Deer Jet для выполнения полетов «от побережья до побережья», а также и по трансатлантическим направлениям.

«Североамериканские направления остаются для нашей компании одними из ключевых. За последние несколько лет выросли и запросы на полеты в США и количество самих рейсов. Получив в лице Starbase Jet стратегического партнера, Deer Jet сможет предложить своим клиентам совершенно иные возможности для перелетов внутри страны, при этом существенно сэкономив деньги и время. Наша цель – предоставлять клиентам безопасное эффективное обслуживание класса «люкс», обеспечивая возможность быть в любое время в любом месте», - комментирует глава Deer Jet Хи Хин.

Со своей стороны президент и главный исполнительный директор Starbase Jet Рэндалл Рид отметил, что партнерское соглашение с крупнейшим бизнес-оператором Китая позволит компании значительно увеличить количество клиентов и производственные показатели, а также существенно укрепит имидж Starbase Jet на американском рынке.

## Qatar Executive получил новый Global 5000 Vision

Катарский оператор Qatar Executive, подразделение бизнес-авиации авиакомпании Qatar Airways, пополнил свой флот новым ультрадальним самолетом Global 5000 Vision. Это приобретение стало ответом на постоянно растущий спрос на эксклюзивные путешествия на Ближнем Востоке и во всем мире.

Новый бизнес-джет (бортовой номер A7-CEV) пополнил флот Qatar Executive, полностью состоящий из самолетов канадского производителя Bombardier. Сейчас он состоит из семи самолетов: трех Global 5000 (включая только что полученный), трех Challenger 605 и одного Global XRS.

Главный исполнительный директор Qatar Airways Акбар Аль Бакер говорит: «Наш новый Bombardier Global 5000 Vision идеально соответствует требованиям для путешествий мировой элиты – максимальная гибкость поездки и изысканный индивидуальный сервис. Благодаря увеличенной дальности, бизнес-джет доставит наших клиентов к месту назначения быстрее, чем любой другой самолет в этом классе, и при этом они получат все преимущества путешествия на современном реактивном самолете».



Новый Bombardier Global 5000 Vision имеет просторный пассажирский салон с двумя зонами и отдельным камбузом, что позволяет обеспечить ненавязчивое обслуживание и максимальную конфиденциальность. Бизнес-джет может вместить до 13 пассажиров. В передней зоне расположены восемь кресел (в том числе четырехместный клуб со столом), а задний салон имеет два одноместных кресла, отдельный туалет и трехместный диван, который может быть преобразован в двухспальную кровать.

Цветовой тон интерьера бизнес-джета выполнен в теплых спокойных тонах с бежево-кремовыми кожаными креслами и отделкой из каштанового дерева. Global 5000 Vision имеет современную развлекательную систему и все виды коммуникаций. Специальная изоляционная система значительно снижает шум в салоне, позволяя пассажирам прибывать в пункт назначения хорошо отдохнувшими.

## Michelin укомплектует шинами 5X

Отделение авиашин Michelin будет поставлять радиальные покрышки Michelin Air X для комплектации нового бизнес-джета большой вместимости Dassault Falcon 5X.

Поскольку первые в мире радиальные авиационные шины были в 1981 году изобретены Michelin, а самолетом, на который они были впервые установлены, был истребитель Dassault Mirage, две компании являются давними и проверенными партнерами.

«Мы гордимся тем, что Dassault выбрала нас в качестве официального партнера и единственного поставщика шин для нового Falcon 5X», - заявил Маттиас Крацш (Mathias Kratzsch), директор по продажам и маркетингу отделения авиашин Michelin. «Michelin сохраняет приверженность инновациям и безопасности. Наши радиальные шины, выполненные по технологии NZG (Near Zero Growth), обладают как повышенным ресурсом, так и исключительными характеристиками».

Таковыми же шинами комплектуется Gulfstream G280.

Технология NZG позволяет операторам деловой авиации сокращать расходы на техническое обслуживание самолетов, так как по сравнению с диагональными шинами радиальные обладают целым рядом преимуществ. Протектор отличается повышенной стойкостью к порезам, что в сочетании с усиленным каркасом позволило на 50% улучшить устойчивость к повреждениям посторонними предметами. Помимо этого, снижение веса на 40% помогло существенно сократить топливные расходы, а увеличение числа посадок на 50% уменьшило время, необходимое для техобслуживания.

## Dassault немного снизил поставки

Французский авиапроизводитель Dassault Aviation в четверг, 17 октября 2013 года, отчитался о результатах работы за первые девять месяцев 2013 года. Доход компании с начала этого года составил 2,588 млрд. евро, что на 3% больше, чем за тот же период прошлого года. Причем экспортные продажи заняли 76% в доходах компании.

Доход производителя от продаж бизнес-джетов Falcon за отчетный период вырос на 1%: за девять месяцев этого года он составил 1,904 млрд. евро, тогда как годом ранее – 1,880 млрд. евро. За это время производитель поставил 41 бизнес-джет Falcon (из них 8 – в первом квартале, 21 – во втором и 12 – в третьем), по сравнению с 43-мя самолетами годом ранее. Сопоставление дохода и количества поставленных самолетов позволяет предположить, что в 2013 году компания поставляет более дорогие самолеты, чем годом ранее. В общей структуре продаж с начала года подразделение Falcon занимает 74% доходов.

В течение первых девяти месяцев 2013 года Dassault Aviation получила чистых заказов за вычетом отмен на 41 деловой самолет (из них 14 бизнес-джетов было заказано в первом квартале, 13 – во втором и 14 – в третьем), а годом ранее на конец третьего квартала компания получила 37 чистых заказов. В денежном выражении заказы за три квартала 2013 года составили 1,965 млрд. евро против 1,598 млрд. евро в 2012 году, что опять же говорит об увеличении средней стоимости самолетов.

С начала 2013 года производитель сертифицировал кабину экипажа EASy II для Falcon 7X, а также получил сертификаты типа FAA и EASA на 2000LXS и Falcon 2000S и начал поставки последнего. В на-

стоящий момент в производстве находятся модели 2000S (дальность 3350 миль), 2000LXS (4000 миль), 900LX (4750 миль) и 7X (5950 миль). А в октябре на выставке BACE 2013 в Лас-Вегасе производитель представил новейший Falcon 5X, который положит начало следующему поколению французских бизнес-джетов.

В 2013 году производитель по-прежнему планирует поставить 70 самолетов Falcon (в 2012 году поставлено 66 самолетов), однако правительственный «шатдаун» в США может внести коррективы в этот прогноз.





## На ACJ по США

Компания Jet Aviation Flight Services (американское чартерное подразделение Jet Aviation) сообщает о добавлении в свой флот первого 18-местного бизнес-джета Airbus ACJ318. Новый самолет приступит к полетам уже в конце этого года или начале 2014 года. Также новый самолет станет и первым «коммерческим» бизнес-джетом семейства ACJ в США (Part 135).

Сейчас парк ACJ в США остается удивительно небольшим, и в Jet Aviation Flight Services надеются, что наличие этого самолета у компании сможет повлиять в будущем на портфолио производителя в США. Как комментирует Дон Хейлобурдо, вице-президент и генеральный менеджер Jet Aviation Flight Services, это абсолютно новый самолет, который месяц назад был передан владельцу из центра комплектации в Тулузе. Сейчас воздушное судно находится в Тулузе и после окончания процедур передачи заказчику вернется в США, а именно в аэропорт Van Nuys, где и будет базироваться (самолет будет внесен в американское свидетельство эксплуатанта).

Предполагается, что самолет будет выполнять как внутренние перелеты, так и международные, включая Нью-Йорк – Пекин, Даллас – Токио, а также в страны Ближнего Востока и Европы. Первые шесть недель после прилета в США, ACJ318 закончит полеты в интересах владельца и после этого будет доступен для чартеров. Ожидается, что стоимость летного часа составит \$15000, и налет до 300 часов в год.

«По мере того, как наши клиенты требуют большего разнообразия, мы стремимся расширять наш флот и иметь возможности для удовлетворения их потребностей. Мы рады предложить нашим клиентам самые новые самолеты на рынке ультрадальних рейсов», - комментирует г-н Хейлобурдо.

## Джеки Чан вновь пропит Embraer в Китае

Бразильский авиапроизводитель Embraer в рамках прошедшей в Лас-Вегасе выставки NBAA-2013, сообщил о покупке известным актером и кинорежиссером Джеком Чаном, который к тому же является послом бренда производителя, первого самолета Legacy 500 в Китае. Ожидается, что г-н Чан получит новый бизнес-джет уже в 2015 году. Новый самолет, также как и первый Legacy 650, будет иметь соответствующую окраску – вдоль фюзеляжа изображен дракон и инициалы владельца.

«Эта поставка очень важна для Embraer, потому что она еще более укрепит тесные партнерские взаимоотношения между Китаем и Embraer. Мы очень рады, что именно Джеки Чан станет первым владельцем нашего самолета в Китае. Наш Legacy 650, который мы поставили Джеки в 2012 году, стал для него настоящим летающим офисом в его многочисленных межконтинентальных перелетах. Теперь же Legacy 500 позволит ему также в комфортных условиях путешествовать на более короткие расстояния», - прокомментировал Эрнест Эдвардс, президент Embraer Executive Jets.

Джеки Чан известен своей любовью к уникальности: в кино он прославился выдающимися трюками, а в жизни, как он сам надеется, прославится и своим вторым джетом – ярким под стать звезде. «Мой Legacy 650 идеально подходит для длительных перелетов, но география моих поездок различна, я путешествую и по своему родному Китаю и по региону. Я очень надеюсь, что мой новый Legacy 500 станет для меня таким же родным, как и его предшественник», - комментирует Джеки Чан.

Legacy 500, как и его меньший собрат Legacy 450 (занимает промежуточную нишу между средним и легким классом), представляет собой совершенно но-

вую разработку, и они унифицированы между собой на 95%. На самолеты устанавливается авионика Pro Line Fusion компании Rockwell Collins; кроме того, они имеют электродистанционную систему управления (fly-by-wire). Практическая дальность полета Legacy 500 с двумя пилотами и четырьмя пассажирами на борту составит 3000 морских миль (5500 км), максимальная высота полета – 45000 футов (13,7 тыс. м), крейсерская скорость – 0,82М. Максимальная вместимость бизнес-джета составляет два пилота и 12 пассажиров. Каталожная стоимость Legacy 500 заявлена на уровне 18,4 млн. долл.

Embraer планирует получить сертификат на девяти-местный средний бизнес-джет до конца 2013 года, что на тот момент уже составляло задержку на год от первоначального графика. Тем не менее, президент Embraer Executive Jets Эрнест Эдвардс не хочет конкретизировать график ввода в эксплуатацию нового самолета, сказав, что это может произойти во второй половине 2014 года. И если Embraer будет придерживаться нового графика программы Legacy 500, то задержка относительно первоначальных планов составит примерно два года.



## Bombardier снижает производственные показатели

31 октября 2013 года Bombardier Inc. объявила о финансовых результатах в третьем квартале и за девять месяцев 2013 года. Выручка компании в третьем квартале составила \$ 4,1 млрд., в то время как годом ранее доход равнялся \$ 4,2 млрд. Квартальная прибыль до уплаты всех необходимых расходов и налогов равнялась \$ 210 млн., по сравнению с \$ 240 млн. в прошлом финансовом году, а рентабельность была на уровне 5,2%, по сравнению с 5,7% в 2012 году. Чистая прибыль по итогам третьего квартала 2013 года составила \$ 147 млн. или \$ 0,08 на одну акцию (в 2012 году компания закончила третий квартал с чистой прибылью в \$ 172 млн. или \$ 0,09 на акцию).

Общий портфель заказов корпорации по состоянию на 30 сентября 2013 года составил \$ 65,5 млрд. по сравнению с \$ 64,9 млрд. в конце 2012 года.

Квартальный доход Bombardier Aerospace равнялся \$ 2,0 млрд., по сравнению с \$ 2,3 млрд. в аналогичном периоде прошлого финансового года. Прибыль до налогообложения составила \$ 86 млн. или 4,3% от выручки, по сравнению с \$ 118 млн., или 5,2%, в прошлом финансовом году.

В течение третьего квартала 2013 года Bombardier Aerospace поставила в общей сложности 45 самолето-

тов, тогда как годом ранее клиенты получили 57 воздушных судов. Подразделение Bombardier Business Aircraft, по данным GAMA, за этот период поставило 36 бизнес-джетов (два Learjet 60XR, 12 Challenger 300, 8 Challenger 605 и 14 Global 5000/6000), что значительно меньше, чем в прошлом году – 44 бизнес-джета (восемь Learjet 40XR/45XR, один Learjet 60XR, 11 Challenger 300, 7 Challenger 605 и 17 Global 5000/6000). В этом году канадский производитель прекратил производство Learjet 40XR/45XR (был поставлен один самолет в первом квартале), так как ему на смену приходит преемник – Learjet 70/75.

Количество полученных заказов в третьем квартале было значительно ниже выполненных поставок: компания получила 23 чистых заказа на 36 поставок, по сравнению с 45 заказами и 44 поставками годом ранее. В период с начала года это соотношение также стало менее единицы – 97 чистых заказов и 119 поставок (в 2012 году на конец третьего квартала было 219 заказов и 117 поставок). В течение третьего квартала 2013 года портфель заказов компании на бизнес-джеты сократился с 357 до 346 самолетов, причем из этих «потерь» 8 пришлось на семейство Global.

Объем портфеля заказов Bombardier Aerospace на 30 сентября 2013 г. составил \$ 32,9 млрд., что равняется уровню на 31 декабря 2012 года. Однако Bombardier ожидает рост заказов в четвертом квартале этого года, в случае закрытия сделки с Flexjet по Learjet 85.

Bombardier поставила в прошлом году 179 бизнес-джетов, что на 16 больше, чем в 2011 году. По типам самолетов компания изготовила: 24 Learjet 40XR/45XR, 15 Learjet 60XR, 48 Challenger 300, 34 Challenger 605, четыре Challenger 850 и 54 Global 5000/6000.





## Темп поставок падает

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала результаты работы отрасли в третьем квартале 2013 года. С начала 2013 года, по сравнению с тем же периодом прошлого года, поставки увеличились на 6,6%, а общая стоимость поставленных воздушных судов выросла на 24,5%. В абсолютных цифрах количество воздушных судов, поставленных в рассматриваемые периоды, увеличилось с 1419 до 1513 единиц, а в денежном эквиваленте – с \$ 12,4 млрд. до \$ 15,4 млрд. Однако, на протяжении этого года темп роста поставок падает из квартала в квартал.

Поставки одно- и двухмоторных турбовинтовых

самолетов сохранили положительную динамику, показав рост на 9,3% и 42,4%, соответственно. Поставки поршневых самолетов также увеличились, показав рост по сравнению с 2012 годом на 7,9%. Однако поставки бизнес-джетов второй квартал подряд показывают падение по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В последнем отчетном периоде они снизились на 2,1% по сравнению с 2012 годом, с 430 самолетов за девять месяцев 2012 года до 421 – в 2013 году.

«Здоровая энергетика и позитивное настроение участников выставки NBAA-2013 отражают продолжающиеся восстановление отрасли после

рецессии и дают членам GAMA хорошие основания с оптимизмом смотреть в будущее», – говорит президент и исполнительный директор GAMA Пит Банс. «Несмотря на то, что члены ассоциации продемонстрировали еще один сильный квартал, не все новости хорошие, и отрасль по-прежнему сталкивается с серьезными проблемами, особенно на рынке малых и средних бизнес-джетов».

Пит Банс также добавил: «В целях содействия увеличению поставок производителей авиации общего назначения GAMA работает с политиками во всем мире, и мы с удовлетворением отмечаем прогресс в таких инициативах, как Закон о возрождении малой авиации (Small Airplane Revitalization Act), которые будут способствовать повышению безопасности при одновременном снижении затрат как для промышленности так и для правительства. Кроме того, GAMA продолжает работать с FAA для скорейшей ликвидации задержки поставок, возникших в течение 16-дневного прекращения работы правительства, и смягчения его негативного воздействия на критический для отрасли четвертый квартал».

**Полный отчет GAMA** за девять месяцев 2013 г.

*Поставки самолетов и доходы за девять месяцев 2013 г.*

Сегмент	2012	2013	Изменение
<i>Поршневые</i>	618	667	+7,9%
<i>Турбовинтовые одномоторные</i>	318	341	+9,3%
<i>Турбовинтовые двухмоторные</i>	59	84	+42,4%
<i>Реактивные</i>	430	421	-2,1%
<b>ВСЕГО</b>	<b>1 419</b>	<b>1 513</b>	<b>+6,6%</b>
<b>СТОИМОСТЬ</b>	<b>\$ 12,4 млрд.</b>	<b>\$ 15,4 млрд.</b>	<b>+24,5%</b>



## Forecast International: рынок бизнес-авиации восстанавливается

Исследовательское агентство Forecast International опубликовало прогноз, согласно которому в ближайшие десять лет мировые самолетостроители построят 9575 бизнес-джетов совокупной стоимостью 235 млрд долл.

Последний пик производства самолетов корпоративного класса был отмечен в 2008 г., когда производители совокупно выпустили более 1300 бизнес-джетов. С тех пор наблюдается продолжительный спад производства: в прошлом году было выпущено 670 самолетов, в текущем, согласно подсчетам Forecast International, это число снизится, хотя и незначительно. Тем не менее аналитики полагают, что с 2014 г. начнется подъем (708 самолетов), после чего объемы производства будут стабильно расти, вплоть до 2020 г., на который назначен следующий пик: 1166 единиц. Далее агентство прогнозирует «небольшой циклический спад».

«Рынок авиатехники для бизнес-авиации наконец-то набирает обороты, преодолев спад, последовавший после глобального экономического кризиса во второй половине 2008 г. После 2008 г. спрос на бизнес-джеты большой размерности сохранился неплохо, но сегменты легких и средних бизнес-джетов серьезно пострадали. В последнее время спрос на большие самолеты еще больше укрепился, что же касается остальных сегментов, то выравнивание только началось, но они остаются уязвимыми», — говорится в отчете.

Согласно Forecast International, пиковые значения 2008 г. (более 1300 единиц) не будут достигнуты в период с 2013 по 2022 г. Старший аналитик по аэрокосмической промышленности Forecast International Рэймонд Джаворовски говорит: «Все индикаторы указывают на то, что предстоящее восстановление

темпов производства бизнес-джетов будет постепенным и умеренным. Такие рыночные индикаторы, как темпы роста экономики, динамика активности пользователей бизнес-авиации, состояние вторичного рынка, несколько противоречивы. С другой стороны, показатели корпоративной прибыли стабильны, однако экономическая и законодательная нестабильность вынуждает корпорации отказываться от инвестирования имеющихся средств в новые активы, такие как самолеты. Поэтому продолжающееся оздоровление экономики, даже не слишком динамичное, поможет материализовать существующий потенциальный спрос.

На ранних этапах темпы восстановления будут отличаться в разных регионах. На растущих рынках Азии, Латинской Америки и России спрос уже восстановился. Рынок Северной Америки показывает признаки жизни, тогда как европейский рынок пока остается в коме.

Прогноз Forecast International указывает на то, что по количеству продукции первые места займут Cessna, Bombardier и Embraer. В денежном выражении лидерами производства будут Gulfstream, Bombardier и Dassault.

Источник: АТО





## Европейский рынок деловой авиации: поиск оптимального инвестиционного решения

Несмотря на некоторое снижение темпов роста экономики Европы в 2012 году, по прогнозам экспертов в ближайшие 20 лет ВВП европейских стран будет расти на 1,8% в год. Только за прошлый год количество миллиардеров в регионе увеличилось на 20%. Это отличная предпосылка для дальнейшего роста рынка деловой авиации в Европе. Однако прежде чем инвестировать в расширение своих авиапарков, европейским операторам деловой авиации необходимо детально взвесить все факторы, влияющие на доходность операционной деятельности.



Определить точный размер парка судов деловой авиации в Европе довольно сложно ввиду специфики данного сегмента. По данным Европейской ассоциации деловой авиации, вклад бизнес-авиации в общеевропейскую экономику составляет почти \$26 млрд. По прогнозам экспертов, в ближайшие 9-10 лет европейским участникам рынка будет поставлено около 1700 новых воздушных судов. Таким образом, Европа сохраняет за собой звание второго крупнейшего рынка деловой авиации в мире. Однако, несмотря на благоприятные прогнозы, операторам бизнес-джетов необходимо хорошо взвесить все «за» и «против», делая выбор в пользу той или иной модели самолета.

«На фоне благоприятных прогнозов роста мировой экономики (3% в год) некоторые операторы и инвесторы рассматривают возможности приобретения новейших типов ВС. Но действительно ли новейшие бизнес-джеты соответствуют реальным потребностям европейских клиентов, не говоря уже об инвестициях в техническое обслуживание этих джетов? - комментирует ситуацию Дарюс Шалуга, генеральный директор FL Technics Jets. - Например, сейчас на рынке чувствуется острый спрос на крупные бизнес-джеты, но стоимость таких моделей самолетов достигает \$65 млн. за единицу. Это достаточно дорогостоящее вложение для ряда операторов».

По мнению Дарюса Шалуги, существуют и гораздо более экономичные варианты. Например, производимая на основе коммерческого самолета Bombardier CRJ200 модель Challenger 850, стоимость которой, несмотря на несколько меньшую дальность полета (около 5000 км) и более узкий фюзеляж, в два раза ниже. И хотя самолеты этого класса не могут вы-

полнять трансконтинентальные рейсы, они отлично подходят для перелетов по Европе, Северной Америке, Ближнему Востоку и Индии.

Возраст модели воздушного судна также может являться преимуществом, особенно в части ТОиР и поставок запчастей. В то время как новейшие типы бизнес-джетов крайне зависимы от поставок OEM-производителей (в том числе, с точки зрения цены), запчасти для самолетов текущего поколения можно гораздо проще, дешевле и, прежде всего, быстрее найти и приобрести. Ярким примером является Challenger 850, поскольку его коммерческий аналог CRJ200 уже не одно десятилетие эксплуатируется в различных странах мира. По данным AWIN, за последние 6 лет число операторов судов семейства CRJ100/200, включая Challenger 850, выросло с 31 до 36, и большая часть из них сконцентрирована в Европе, России и СНГ. Это означает, что эксплуатанты Challenger 850 имеют широкий выбор поставщиков запчастей и компонентов. И это не считая того факта, что в настоящий момент около 180 самолетов семейства CRJ200 стоят на хранении либо списаны, а значит также являются потенциальным источником необходимых запчастей.

«Конечно, приобретение нового самолета очень заманчиво, но является ли это действительно эффективным решением? Для тех, кто передвигается преимущественно внутри Европы или недалеко за ее пределы, приобретение крупных джетов текущего поколения может стать более выгодным решением, которое не влечет дополнительных расходов на владение и обслуживание авиапарка», - прокомментировал Дарюс Шалуга.

## 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 легких бизнес-джетов в Северной Америке и в Европе
- Индекс стоимости летного часа легких бизнес-джетов в США и Европе
- Стоимость летного часа Citation Mustang

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: Light jet

	US	Europe
Flights last 14 days	36 599	8 795
Flights, YoY change	+1.8%	-4.7%
Avinode Demand Index	-0.2%	-0.5%
Avinode Pricing Index	+0.31%	+0.08%

продолжение

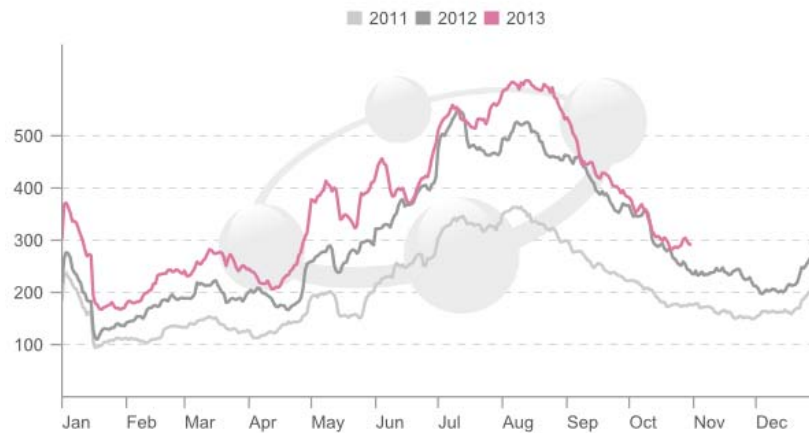


**Индекс спроса**

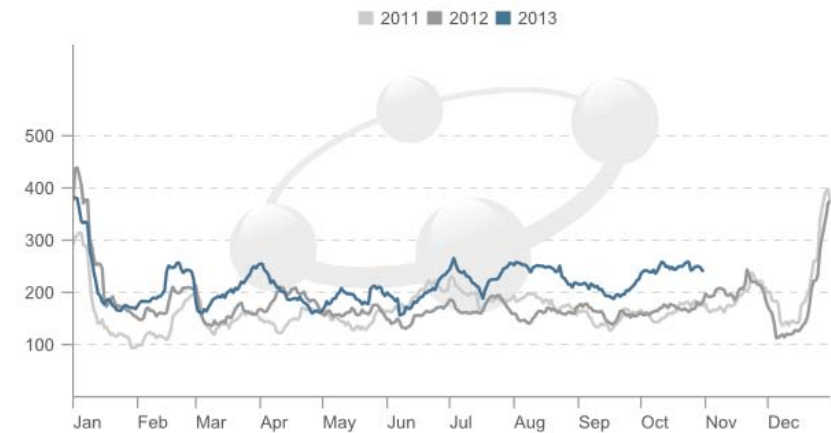
Индекс спроса Avinode показывает среднюю ежедневную стоимость всех заказанных рейсов, которые осуществляются в течение 14 дней до публикации отчета.

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.

Avinode Demand Index: Light jet - Europe



Avinode Demand Index: Light jet - US & CA



**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.

**Стоимость летного часа популярных самолетов**

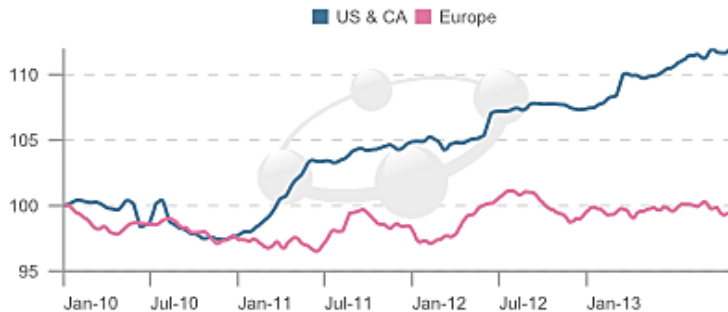
Динамика стоимости летного часа для отдельного сегмента бизнес-джетов позволяет оценить ценообразование в течение времени для трех конкретных моделей (по одному в каждом бюллетене).

В ротации будут рассматриваться следующие модели самолетов:

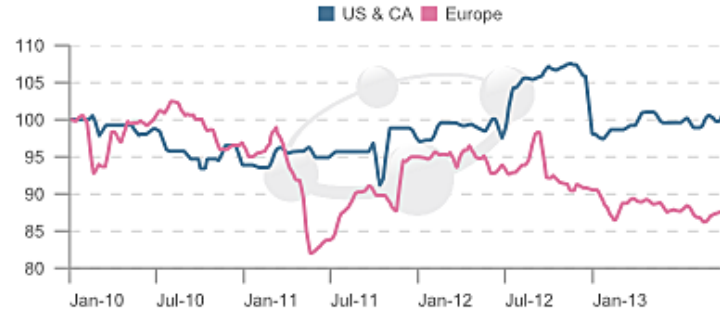
- Light - Citation Mustang
- Midsize - Learjet 60
- Heavy - Challenger 604

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

Avinode Pricing Index: Light jet



Avinode Pricing Index: Citation Mustang



Region Comparison

