



Подводя итоги минувшей недели, всегда хочется написать об одном из главных событий не только недели, но и месяца и даже года. И в этот раз такой шанс выпал. В пятницу в свой первый полет отправился долгожданный Airbus A350XWB, с которого начнется поистине новая эра коммерческих авиаперевозок. Хотя первый полет и будущая судьба этого лайнера не слишком связаны с нашим сегментом, тем не менее, хочется от всей души поздравить европейских авиастроителей с прекрасной машиной и пожелать удачной реализации этого проекта. И может быть уже в ближайшее время бизнес-версия Airbus ACJ350 займет свое место в популярной линейке семейства корпоративных самолетов Airbus.

А на рынке бизнес-авиации минувшая неделя была отдана на откуп аналитикам. Консалтинговые компании вновь, словно на кофейной гуще, гадают о том, как закончится год для производителей и отрасли в целом. В течение уже нескольких лет оптимизм сменяется пессимизмом и наоборот. У каждого агентства есть доводы и аргументы в пользу своих прогнозов. Но, если честно, все эти доводы уже не имеют той «магии», которая правила рынком в «золотые», докризисные годы. А вот статистика по европейскому трафику в мае вполне понятна, и уже можно сказать, что для европейских операторов большим достижением станет удержание показателей на уровне прошлого года.



«Высокий» сезон в этом году не удался

WINGX Advance опубликовала отчет об активности европейской бизнес-авиации в мае. В последнем весеннем месяце наблюдался традиционный сезонный скачок активности, однако, в сравнении с маем 2012 г. трафик упал на 2,7%

стр. 9



SBJ начнет летать в четвертом квартале 2015

Несмотря на сообщения в ряде СМИ об охлаждении интереса компании Comlux к проекту Sukhoi Business Jet, президент Comlux Ричард Гаона говорит, что реализация контракта идет в соответствии с договоренностями

стр. 18



Посторонним взлет воспрещен

Россия и США не могут договориться о правилах полетов госавиации, из-за чего самолеты, перевозящие высших американских чиновников, не пускают в воздушное пространство России

стр. 22



Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации. За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: +0,3%; Индекс спроса в Европе: -10,0%

стр. 23



ДОСТУПЕН ДЛЯ ПОЛЕТОВ

Gulfstream G280

Jet Expo 2013 показала новое лицо

С 12 по 14 сентября 2013 года Центр бизнес авиации «Внуково-3» уже третий год подряд выступит единой площадкой для проведения российской выставки деловой авиации. В этом году группой компаний Внуковского аэропортового комплекса принято решение об организации выставки без привлечения сторонних управляющих компаний. Прямое сотрудничество с производителями бизнес-джетов, вертолетов, организациями и ассоциациями деловой авиации, позволит не только повысить популярность выставки в авиационных кругах, но и привлечь дополнительное внимание со стороны западных клиентов и партнеров.

В рамках обновления выставки организаторы запустили **новый сайт** мероприятия.



Многолетняя работа «Внуково-3» в сфере деловой авиации, позволит повысить престиж выставки, существенно расширить количество экспонентов, привлечь новых участников и организовать встречу лидеров рынка деловой авиации.

Центр бизнес авиации «Внуково-3», как лидер среди аэропортов России и стран СНГ по обслуживанию рейсов бизнес авиации, полностью разместит восьмую выставку деловой авиации Jet Expo 2013 и представит ее на качественно новом уровне организации подобных мероприятий. Основным преимуществом посещения выставки по-прежнему может считаться близость расположения павильона со статической площадкой, а так же высокий уровень инфраструктуры. Это обеспечит максимальный комфорт для желающих посетить выставку.

«Деловая авиация является одной из самых быстрорастущих и перспективных отраслей российского рынка. Выставка деловой авиации Jet Expo не только повышает престиж Российской Федерации на мировой арене, но и открывает новые горизонты для зарубежных компаний на российском рынке. Традиционно в выставке на площадке «Внуково-3» принимают участие ведущие мировые компании по производству воздушных судов и обслуживанию деловой авиации.

На статической площадке будут представлены воздушные суда административного класса от мировых производителей: Cessna Aircraft, Bell Helicopter, Embraer, Bombardier Aerospace, Dassault Aviation, Gulfstream Aerospace Corporation, Beechcraft Corporation, Piaggio Aero, Daher Socata», - комментируют в компании.



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

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

Airfix Aviation получил второй G450

Финский оператор бизнес-авиации Airfix Aviation получил очередной самолет Gulfstream G450, который стал вторым в парке компании. Новый восьмиместный бизнес-джет (бортовой номер OH-GVA) предположительно будет эксплуатироваться в интересах неизвестного российского 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/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-менеджмент «Роснефти», «Газпрома» и «Транснефти», и контролируется совладельцем нидерландского нефтетрейдера – Gunvor, через которую экспортируется примерно треть российской нефти и нефтепродуктов, Геннадием Тимченко.

Всего же Airfix Aviation управляет 14 бизнес-джетами. Главный офис компании находится в Хельсинки, Финляндия. Продажа чартерных полетов и диспетчерская деятельность компании осуществляются в Женеве, Швейцарии. Московский филиал Airfix Aviation поддерживает деятельность, связанную с возрастающим спросом на услуги, предоставляемые в России.

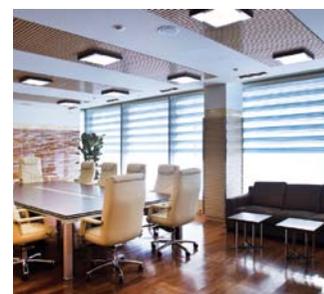
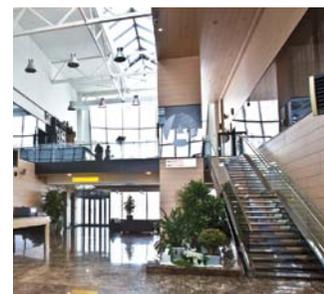
Также Airfix Aviation – член авиационной группы «А-Group». В эту группу также входит и российская компания бизнес-авиации ООО «Авиа Групп», владелец и оператор пассажирских терминалов и ангарных комплексов в аэропортах Шереметьево и Пулково.

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



Первый G450 в парке AirFix эксплуатируется с прошлого года в интересах частного лица

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

Eurocopter Х3 устанавливает очередные рекорды скорости

Как сообщает Eurocopter, в начале июня 2013 года демонстратор высокоскоростного гибридного вертолета Х3 установил сразу два рекорда скорости. 7 июня Х3 развил в горизонтальном полете скорость 472 км/ч, а ранее этот вертолет при снижении достиг скорости 487 км/ч. В компании отмечают, что оба этих результата являются неофициальными рекордами скорости для вертолетов.

Рекордная скорость в горизонтальном полете была достигнута на высоте 3050 метров (10000 футов) во время 40-минутного испытательного полета над южной частью Франции недалеко от летно-испытательного центра «Истр».

«Демонстрационная модель Х3 построена с целью доказать технологическую возможность воплощения концепции высокоскоростного дальнемагистрального гибридного вертолета Н3», говорит вице-президент Eurocopter по инновациям Жан-Жак Ферье. «Компания намерена создать семейство гибридных вертолетов массой от 5 до 14 т, которые можно было бы использовать в поисково-спасательных операциях на большой дальности, для обслуживания шельфовых нефтегазовых месторождений, расположенных вдалеке от берега, в качестве корпоративного транспорта, а также в военных целях».

«Благодаря технологии Н3, компания Eurocopter предложит клиентам увеличение крейсерской скорости и дальности полета примерно на 50%, и по очень приемлемой цене», отмечают в компании. Производитель рассчитывает, что удорожание жизненного цикла вертолета при этом не превысит 20–25%. Применение гибридной технологии сулит увеличение производительности в тех случаях, когда прирост в скорости перевешивает затраты на приобретение, эксплуатацию и техобслуживание



вертолета и экономия времени за счет скоростных характеристик машины в определенных случаях с лихвой покрывает все сопутствующие расходы.

В основе концепции Н3 — два боковых пропеллера, обеспечивающие продольную тягу в полете, и короткое крыло, которое по мере увеличения скорости начинает создавать подъемную силу и таким образом разгружает несущий винт на 40–50%. Уменьшение нагрузки на лопасти несущего винта позволяет уменьшить их угол атаки, благодаря чему и достигается увеличение скорости по сравнению с существующими винтокрылыми машинами.

Первый полет прототипа состоялся 6 сентября 2010 г. в летном центре Eurocopter в городе Истр на юге Франции. В ходе первой серии полетов вертолет достиг 333 км/ч — предельной скорости, на которую была рассчитана установленная на нем трансмиссия. Полеты возобновились в марте 2011 г. после доработки трансмиссии, а в мае того же года вертолет развил установившуюся максимальную скорость полета 430 км/ч, используя, как отмечает Ферье, менее 80% располагаемой мощности двигателей.

Jet Transfer с начала июня поставил в Украину два Bell-429

Как стало известно BizavNews, с начала июня 2013 года компания Jet Transfer, официальный представитель Bell Helicopter в России и странах СНГ, поставила украинским заказчикам два вертолета Bell-429. Новые вертолеты (бортовые номера UR-EEP и UR-TLE) будут базироваться в Днепропетровске и Киеве. Всего в настоящее время в Украине эксплуатируется пять вертолетов данного типа, и еще несколько машин Jet Transfer готовит к поставке в этом году.

«Интерес к Bell-429 заметно увеличился! Думаю, что это обусловлено в первую очередь превосходными характеристиками и возможностями данной модели», комментирует Александр Евдокимов, генеральный директор Jet Transfer. Также в компании надеются на интерес среди украинских заказчиков на Bell-429 с конвертируемым салоном «EMS & VIP», который в России появится уже в августе 2013 года.

Напомним, что данная модификация решает сразу несколько задач: может служить как для перевозки

пассажиров, так и для оказания профессиональной медицинской помощи больным и пострадавшим. Впервые такой вариант появился в Швейцарии и сегодня успешно эксплуатируется в Альпах. Преимущество этой модификации – возможность трансформировать полноценный медицинский салон в пассажирский и обратно за 15 минут.

Легкий двухдвигательный вертолет Bell-429 на данный момент является одним из самых популярных вертолетов в своем классе. Базовая конфигурация Bell-429 предусматривает управление одним пилотом, современное навигационное оборудование сертифицированное по правилам полетов по приборам одним пилотом категории А, что обеспечивает высокий уровень безопасности. Bell-429 способен продолжать полет при одном неработающем двигателе. Bell-429 рассчитан на перевозку до 7 пассажиров. Дальность полета составляет 800 км при крейсерской скорости в 273 км/ч.



Все чаще украинские заказчики делают выбор в пользу Bell-429. Фото Василь Митрович

Jet Transfer
BUSINESS AVIATION

bell helicopter On a Mission
A Textron Company

Jet Transfer -
официальный представитель
Bell Helicopter
в России и на Украине

+7 (903) 969 56 03
www.bellhelicopter.jettransfer.ru

ОСНОВЫ IS-BAO

1-2 августа 2013 года в Юрмале, Латвия, состоится II Балтийский форум деловой авиации, организатором которого выступает Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации. Форум походит в партнерстве с ATO Events.

В рамках форума будет организован практический семинар «Основы IS-BAO», запланированный на 2 августа. Проведет семинар Джим Кеннон, директор программы IS-BAO Международного совета деловой авиации IBAC.



ОНАДА, являющаяся членом IBAC с 2010 года, поддерживает развитие и внедрение добровольного стандарта, разработанного Международным советом деловой авиации. Силами ассоциации были организованы несколько семинаров в Москве, было оказано содействие аккредитации российских аудиторов. Так, было решено использовать площадку международного форума для очередного семинара.

IS-BAO представляет собой добровольный международный стандарт эксплуатации деловых воздушных судов и был впервые представлен на выставке EBACE еще в 2002 году. Цель внедрения стандарта – повышение уровня профессионализма и безопасности работы авиакомпании или корпоративного авиаотдела. В развитие проекта некоторое время назад был внедрен стандарт эксплуатации вертолетов, в настоящее время идет подготовка стандарта для хэндлинговых компаний.

В рамках конференции 1 августа Джим Кеннон, а также ведущие практикующие аудиторы IS-BAO расскажут о развитии стандарта, принципах и необходимости его внедрения.

Сейчас более 400 компаний в мире уже прошли регистрацию IS-BAO, среди них много российских предприятий.

Информация о международном совете деловой авиации IBAC и стандарте IS-BAO на сайте www.ibac.org.

Информация о II Балтийском форуме деловой авиации, условиях участия и регистрации на семинар «Основы IS-BAO» на сайте www.bbaf.aero.

**II БАЛТИЙСКИЙ ФОРУМ
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ**

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

www.bbaf.aero

Qatar Executive получает собственный сертификат

Qatar Executive, подразделение авиакомпании Qatar Airways, сообщает о получении сертификата эксплуатанта (Air Operator Certificate – AOC), выданного авиационными властями Катара (QCAA). Это шаг был сделан после четырех лет работы подразделения бизнес-авиации под AOC материнской авиакомпании Qatar Airways.

Данный сертификат позволит Qatar Executive продолжить развитие своего бизнеса во всем мире, и в тоже время поддерживать статус пятизвездочной авиакомпании. Также документ дает компании больше гибкости при эксплуатации шести собственных самолетов (три Challenger 605, два Global 5000s и один Global XRS), и одновременно полностью соответствовать высочайшим стандартам безопасности QCAA.

Qatar Executive в дальнейшем планирует пройти аудит на соответствие стандартам безопасности IATA – International Operational Safety Audit (IOSA). Однако, следуя этим строгим правилам безопасности, оператор параллельно будет проходить и регулярные проверки на соответствие требованиям безопасности Qatar Airways и QCAA.

Главный исполнительный директор Qatar Airways Акбар Аль Бейкер, который также возглавляет подразделение бизнес-авиации, так прокомментировал это событие: «Получение Qatar Executive собственного сертификата эксплуатанта QCAA является свидетельством высоких стандартов безопасности нашей группы компаний, а также подтверждает надежность и внимание к деталям во всех аспектах эксплуатации. Это достижение является великим моментом в относительно короткой истории Qatar Executive, который открывает широкие бизнес-возможности в глобальном масштабе для нашего растущего портфеля услуг бизнес-авиации».

По словам председателя Управления гражданской авиации Катара Абдель Азиз Аль Ноаими, эта аккредитация также свидетельствует о приверженности государства Катар развивать страну как ключевой центр не только для коммерческих авиакомпаний, но и для бизнес-авиации.

Qatar Executive также сообщает, что в ближайшем будущем флот сверхдальних деловых самолетов оператора вырастет.



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 хэндлинговых компаний, поставщиков продуктов и услуг для отрасли, представители государственных органов.

СКИДКИ при регистрации до 5 августа 2013 года.

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

WWW.EVENTS.ATO.RU



В мае Gulfstream поставил 10 джетов

Американский производитель Gulfstream Aerospace в мае 2013 года поставил заказчикам 10 самолетов, против семи годом ранее. В течение месяца производителю удалось поставить сразу три самолета G280 (Cummings Inc. получил две машины и один бизнес-джет ушел в Corporate Air). Также компания передала заказчикам два G450 – один самолет отправился в Китай (Minsheng Financial Leasing) и один частному клиенту, пожелавшему зарегистрировать свой самолет на острове Мэн (бортовой номер M-AVOS). На долю G550 также пришлось два самолета и оба борта остались в США (Icaro Investments Ltd. и Alticor Inc).

Также за этот период Gulfstream Aerospace удалось передать заказчикам три своих флагмана G650. Эти бизнес-джеты получили американские клиенты – Qualcomm Inc, Million Air Dallas и неизвестный заказчик. Таким образом, общее количество поставленных G650 к настоящему моменту составляет 20 машин.

Напомним, что по итогам первого квартала 2013 года, производитель поставил 29 самолетов. На долю Gulfstream 150/280 пришлось четыре машины, остальные двадцать пять самолетов «разделили» между собой Gulfstream 350/450/500/550/650. Общая стоимость поставленных бизнес-джетов за этот период составила почти \$ 1,5 млрд. По сравнению с аналогичным периодом 2012 года, Gulfstream поставил на 50% больше самолетов.

В 2013 году Gulfstream планирует поставить 139 «зеленых» самолетов, причем на крупноразмерные бизнес-джеты будет приходиться почти 80% поставок. В 2013 году заказчикам планируется передать 113 самолетов моделей G450, G550 и G650, а на среднеразмерные бизнес-джеты – G150 и G280 – придутся оставшиеся 26 поставок.

Оптимизм закончился

Консалтинговое агентство Zenith Jet из Монреаля пересмотрело свой 10-летний прогноз поставок бизнес-джетов, выпущенный **в феврале 2013 года**. Компания решила внести коррекцию после выставки EBACE-2013, настройки которой, по всей видимости, не оправдали ожидания экспертов. Обновленный прогноз теперь предусматривает поставку с 2013 по 2022 г.г. 9234 бизнес-джета стоимостью \$ 255 млрд. долларов, что примерно 1,8% поставок меньше чем в февральском отчете (9400 самолетов), но на \$ 2 млрд. больше в денежном выражении.

Особо следует отметить, что эксперты Zenith Jet понизили количество поставок и стоимость крупногабаритных бизнес-джетов, которые в настоящее время являются самым «здоровым» сегментом. А «добавку» получили легкий и средний сегменты.

В соответствии с последним прогнозом, Zenith Jet предсказывает поставку в течение следующих 10-и лет 3322 легких реактивных самолета стоимостью \$25,4 млрд. (рост на 13,3% и 41,9%, соответственно), 3121 самолет среднего сегмента стоимостью \$ 76,2

млрд. (рост на 13,4% и 46,3%, соответственно), 2489 крупногабаритных бизнес-джетов на сумму \$ 134,7 млрд. (снижение на 37,1% и 22,5%, соответственно), а также 302 бизнес-лайнера на \$ 19,4 млрд. (без изменения количество поставок, но на 9% больше выручка).

На 2013 год компания снижает прогноз поставок по сравнению с февральским документом – с 757 до 686 поставок. Факторы, которые могут привести к заниженным ожиданиям – сокращение производства Cessna Aircraft и Bombardier, а также дальнейшие задержки программы HondaJet.

Тем не менее, по данным Zenith Jet, в течение прогнозируемого периода Cessna будет лидировать по доле рынка поставок с 26,4%, а Bombardier займет первое место по доходам с 30,2% от всего рынка. Компания прогнозирует, что на североамериканский рынок будет приходиться 44% всех поставок бизнес-джетов, а оставшиеся 56% пойдутся на оставшийся мир.

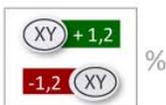
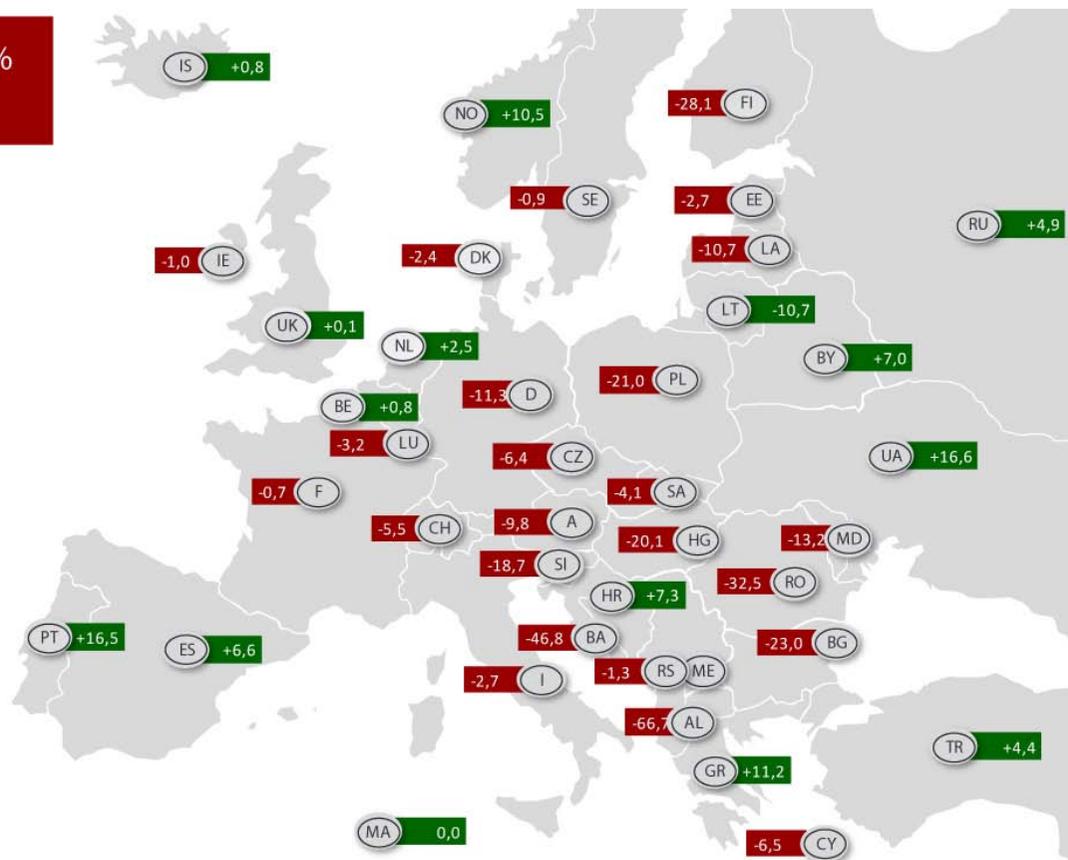


«Высокий» сезон в этом году не удался

Немецкая консалтинговая компания WINGX Advance GmbH опубликовала отчет об активности европейской бизнес-авиации в мае 2013 года. Согласно данным этого документа, в последнем весеннем месяце наблюдался традиционный сезонный скачек активности деловой авиации, и по сравнению с апрелем этого года трафик вырос более чем на 15%. В то же время, в сравнении с прошлогодним маем активность бизнес-авиации упала на 2,7%.

В мае месяце Германия продемонстрировала наибольший спад трафика по сравнению с прошлым годом среди «грандов» европейского рынка – общий трафик в этой стране снизился на 11,3%, а внутренний – на 14,5%. Тем временем, немного «выросла» Великобритания (+0,1%), а Португалия, Испания и Греция вовсе показали приличный рост, 16,5%, 6,6% и 11,2% соответственно. И скорее всего, этот подъем связан с сезонным движением пассажиров.

Total Europe: -2,7%
May 2013 YOY



продолжение

(**THINK BUSINESS**)

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

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

* думайте о бизнесе
Thinking without limits

EUROCOPTER
VOSTOK

AN EADS COMPANY

Также эксперты WINGX отмечают традиционный рост в России, Украине, Турции и Норвегии.

В мае 2013 года структура европейского трафика показала ожидаемые результаты: чартерные рейсы немного опережают по количеству частные, и оба этих сегмента «потеснили» остальные виды полетов (государственные, медицинские и учебные), которые обычно занимают около четверти всех полетов. Опять же, это можно списать на «высокий» сезон

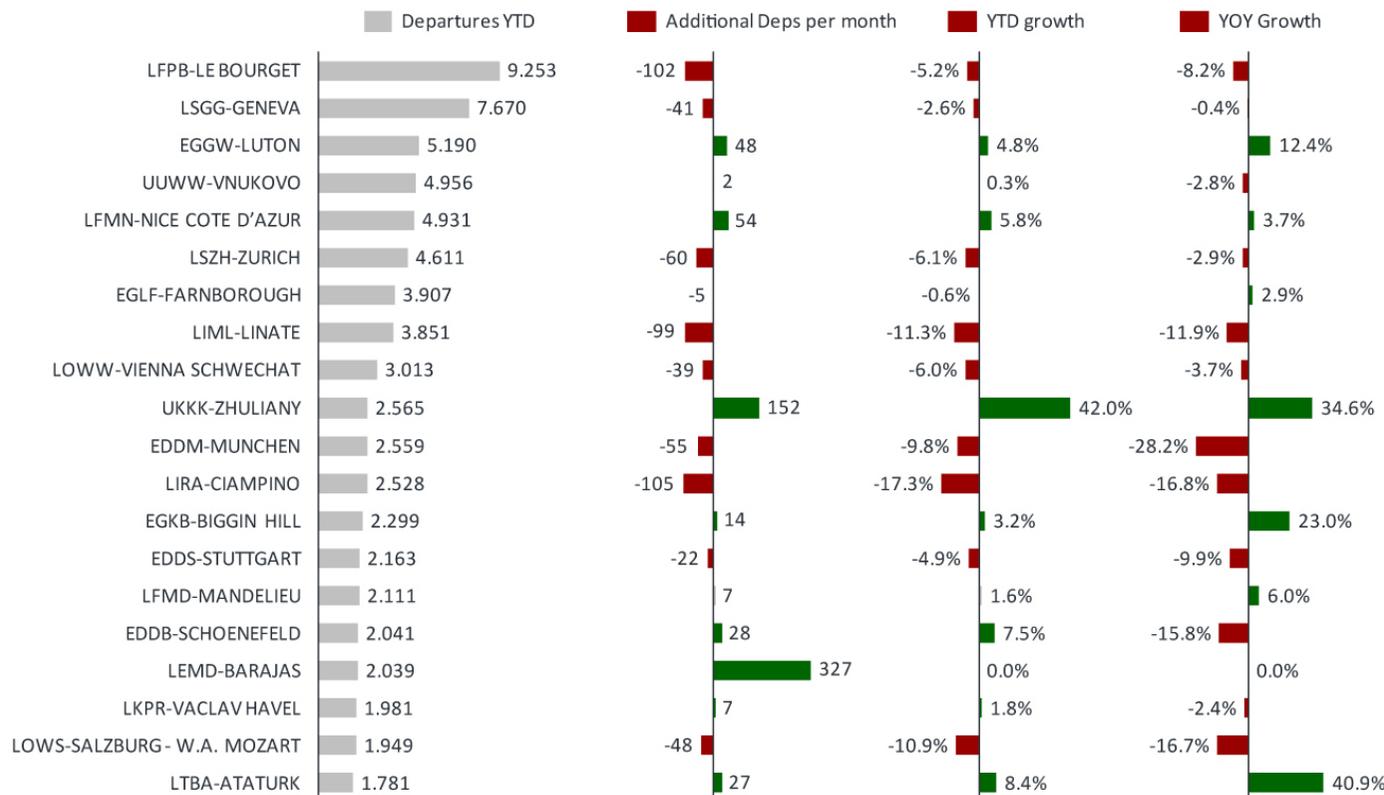
бизнес-авиации. Однако по сравнению с прошлым годом «частный» трафик упал на 4,4%, а коммерческий – всего лишь на 1,1%.

Снижение активности было сосредоточено в основном в турбовинтовом и поршневом сегменте бизнес-авиации. Трафик флота бизнес-джетов снизился в годовом исчислении на 1% с точки зрения количества рейсов, однако фактически наблюдался рост налета бизнес-джетов по сравнению с прошлым годом.

В мае 2013 года, по сравнению с прошлым годом, выросла активность только самолетов Bombardier, Gulfstream, BBJ, Eclipse и Pilatus. Воздушные суда остальных производителей летали меньше, чем годом ранее. По типам самолетов в лидерах мая по росту находились Global Express, семейство Challenger 600, Citation Mustang и, против своего сегмента, King Air 200, а лидерами падения стали Citation CJ3 и Falcon 900.

Из крупнейших европейских аэропортов по сравнению с прошлым месяцем рост показали Лутон, Внуково-3 и Ницца. В то же время, крупнейший европейский бизнес-аэропорт, Ле Бурже, потерял более 100 рейсов по сравнению с апрелем. Если посмотреть на цифры с начала 2013 года, то положительную динамику показывают те же Лутон, Внуково-3 и Ницца, однако при сравнении с прошлогодними результатами видно, что московский аэропорт немного сбросил обороты. Ну и традиционно в этом году показывает впечатляющие результаты киевский аэропорт Жуляны.

Кристоф Колер, управляющий директор Advance WINGX, комментирует результаты отчета: «Спад активности в мае в годовом исчислении все еще дает основание предполагать снижение трафика по итогам 2013 года на 2-3%. В этом месяце Германия стала «якорем», который не смогли перетянуть некоторые растущие страны Южной и Восточной Европы. Несмотря на общее снижение спроса на рынке бизнес-авиации, самолеты Gulfstream и Bombardier показывают впечатляющие темпы роста. Кроме того, успехи сегмента VLJ и устойчивая популярность King Air и Pilatus показывают, что по-прежнему существует потребность в бизнес-авиации как в «полезном» сегменте рынка».



Note: Torrejon closed for private aviation in January 2013, leading to a major switch to Barajas. The resulting % change is not shown so as not to distort the overall chart

Некоторая доля пессимизма

Консалтинговая компания Corporate Jet Investor выпустила объемный доклад «2013 Business Jet Forecast» о перспективах отрасли бизнес-авиации в 2013 году. Согласно этому документу, в текущем году поставки оборудованных бизнес-джетов будут меньше, чем в 2012. По мнению экспертов, это сделает 2013 год самым худшим по поставкам самолетов с 2004 года.

Объединяя исторические данные поставок от GAMA с самыми последними экспертными комментариями и таблицами, показывающими поставки и предстоящие заказы, в этом 56-страничном докладе специалисты Corporate Jet Investor стремятся предсказать, сколько бизнес-джетов поставят крупнейшие производители в 2013 году.

Вот некоторые цитаты из «2013 Business Jet Forecast».

2013 станет пятым годом подряд, когда общие поставки падают.



Рынок бизнес-джетов никогда не видел такого долгого и затянувшегося спада. В 2013 году производители поставят 44% меньше самолетов, чем в 2008 году. Если бы Hawker все еще производил самолеты, а Cessna не сократила производство, то поставки этого года были бы на уровне 2012 года.

Рынок дальних, больших бизнес-джетов все еще силен, но не вернется к своему пику.

Более 80% заказов Gulfstream в 2013 будут сделаны в сегменте крупногабаритных самолетов. Но стоит отметить, что поставки больших бизнес-джетов все же снижаются – даже с учетом G650, который только встал на конвейер.

Рынок легких самолетов «сильно страдает».

Cessna сокращает производство, цены на Learjet падают. И Cessna и Bombardier признались, что сейчас имеют нераспроданные запасы.

У производителей также имеются значительные запасы подержанных самолетов.

У Bombardier скопилось 74 подержанных самолета, а вторичный рынок помогает Cessna держаться на плаву из-за отсутствия продаж новых самолетов. Сейчас крупнейшими брокерами подержанных самолетов являются производители авиационной техники.

В то же время, первый квартал 2013 года отрасль закончила на оптимистичной ноте: по сравнению с тем же периодом 2012 года поставки увеличились на 9,6%, а общая стоимость поставленных воздушных судов выросла на 31,7%.

Доклад «[2013 Business Jet Forecast](#)» доступен на сайте Corporate Jet Investor, но только подписчикам.

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.



Европейцы активно осваивать Мальту

В середине мая 2013 года австрийский оператор Air X Charter получил разрешение мальтийских авиационных властей на полеты с местной регистрацией. После почти годового обсуждения перспектив начала полетов на «внеевропейском рынке» (Ближний Восток и Африка), Air X Charter все же остановилась на Мальте, где созданы наиболее благоприятные условия для реализации новых проектов. При этом именно на Мальте компания базирует самые большие бизнес-джеты из собственного парка (два Legacy 600 бортовые номера 9H-JPC и 9H-WFC).

Однако окончательное юридическое оформление дочерней компании пока находится в стадии согласования с авиационными властями страны. В Европе оператор оставляет шаттл Challenger 850, а также Cessna Citation X и Citation Sovereign. Сейчас компания очень скупа на какие-либо комментарии, но стало известно, что помимо продаж чартерных полетов, Air X Charter сфокусируется на менеджменте воздушных судов в интересах, как частных владельцев, так и корпораций. Источник в компании сообщил, что переговоры ведутся и с несколькими российскими клиентами.

В Air X Charter делают осторожный прогноз по поводу увеличения полетов через Мальту. В среднем ежегодный прирост может составить до 5-7%. Наибольшей популярностью, по мнению представителей компании, будут пользоваться полеты в страны Южной Африки, Ближнего Востока, Индии и в Юго-Восточную Азию. «Что же касается России, то тот флот, которым располагает Air X Charter, позволит выполнение беспосадочных полетов до Урала и поэтому потребность российских клиентов в полетах через остров будет не столь велика, за исключением полетов в страны Южной и Центральной Африки», считают в компании.

Очередной Cessna Citation прилетел в Украину

Как стало известно BizavNews, украинский оператор Business Aviation Center пополнил свой парк очередным бизнес-джетом – Cessna Citation XLS+ (2013 год выпуска, бортовой номер UR-UQA), который был поставлен заказчику непосредственно с завода Cessna Aircraft. Таким образом, в настоящее время парк Business Aviation Center, кроме новой Cessna, состоит из самолетов Gulfstream G200, Hawker Beechcraft Premier IA (два борта), а также двух турбовинтовых самолетов – Л410УВП-Э и Saab 340В.

Частное акционерное общество «Центр деловой авиации» (Business Aviation Center) было основано в 1996 году и сегодня является одним из основных сер-

тифицированных коммерческих операторов украинского рынка деловой авиации. Помимо выполнения чартерных рейсов, компания активно работает и в других сегментах, включая авиационный консалтинг и менеджмент самолетов.

В настоящее время в Украине эксплуатируются шесть самолетов производства Cessna Aircraft (самолеты, внесенные в авиационный реестр Украины), включая Cessna 525B Citation Jet CJ3 (три самолета), Cessna 680 Citation Sovereign (один самолет), Cessna 560XL Citation Excel (один самолет) и новый Cessna Citation XLS+.



Фото Павел Капустин

Air Hamburg покупает Legacy 600

Немецкий оператор Air Hamburg Private Jets сообщил о приобретении очередного самолета в собственный парк. Новым бизнес-джетом станет 14-местный Embraer Legacy 600, который оператор получит в середине лета.

В настоящее время парк Air Hamburg Private Jets состоит из бизнес-джетов семейства Citation: 4 Citation XLS+, 2 CJ1, 2 CJ3, и 2 Citation Bravo, а также одного Beechcraft King Air 200. Напомним, что Air Hamburg Private Jets стал стартовым заказчиком новой модели Cessna Latitude.

Управляющий директор Air Hamburg Private Jets Флорис Хельмерс рад такому решению менеджмента компании.

«Самолеты Embraer Legacy 600 идеально подходят под наши задачи. Выбор наших клиентов не должен быть для нас неожиданным. В последнее время мы наблюдаем тенденцию прихода к нам совершенно новых сегментов клиентов, с совершенно иными требованиями, отличающихся от, например, европейских. И если раньше пассажиры из стран СНГ были для нас в диковинку, то сейчас это обычное явление. Многие из них предпочитают совмещать отдых и бизнес, и для этого нам просто необходимо иметь всю линейку самолетов, от среднемагистральных до небольших, позволяющие совершать полеты, например на швейцарские высокогорные курорты. Но в последнее время мы стали все больше получать заявок на прямые перелеты в Москву и Дубай и здесь без самолета типа Legacy просто не обойтись», комментирует г-н Хельмерс.

Напомним, что в конце 2012 года Air Hamburg Private Jets присоединился к первому корпоративному альянсу европейских операторов AirClub.

Российский оператор INSAT-AERO увеличивает парк

Как стало известно BizavNews, российский оператор бизнес-авиации INSAT-AERO пополнил парк очередным самолетом – Challenger 604 (бортовой номер OE-IAA). Самолет 2005 года выпуска в мае 2013 года получил совершенно новый салон и теперь доступен для выполнения чартерных рейсов. Аэропорт базирования – Внуково-3.

11-местный бизнес-джет стал вторым в парке оператора, вслед за 13-местным Embraer Legacy 600 (OE-IDH). Challenger 604, как и Legacy 600, находится в оперативном управлении INSAT-AERO под регистрацией австрийского оператора EuroStar (компания INSAT-AERO и EuroStar являются официальными партнерами в сфере бизнес-авиации), которая несет ответственность за техническое и документальное состояние воздушного судна.

«Интерьер исполнен в приятных пастельных тонах, ковер темно-синего цвета очень гармонирует с салоном. Как все знают, этот тип самолета очень востребован в московском авиаузле – в пиковые месяцы самолеты семейства Challenger в буквальном смысле разлетаются «как пирожки». И для клиентов всегда приятнее путешествовать в самолете с новым сало-



ном. Мы будем рады новым заявкам на наш новый борт, который также доступен в системе Avinode», прокомментировал официальный представитель компании INSAT-AERO Николай Миньков.

Challenger 604, пожалуй, самый популярный бизнес-джет, пользующийся неизменной и заслуженной любовью клиентов деловой авиации, в том числе и наших соотечественников. Благодаря сочетанию комфортабельности и универсальности использования, Bombardier Challenger 604 уже 10 лет удерживает позиции лидера среди бизнес-джетов большого класса. Самолет имеет сертификаты эксплуатации в 45 странах мира. Машина может совершать перелеты с максимальной скоростью 870 км/ч, перевозя на дальность до 7,5 тыс. км от девяти до шестнадцати пассажиров. На самолете используются самые современные достижения авионики. Система Precision Plus автоматически рассчитывает оптимальные значения скорости и тяги для двигателей, а система Safe Flight Auto Power обеспечивает исключительную плавность изменения скорости. Благодаря этим и многим другим достоинствам Challenger 604 зарекомендовал себя как очень надежное, экономичное и исключительно комфортное воздушное судно.

Закономерный рост

Al Bateen Executive Airport, входящий в группу Abu Dhabi Airports Company (ADAC), подвел итоги за первые четыре месяца 2013 года. Почти по всем направлениям бизнеса аэропорт показывает впечатляющие результаты. Так, например, трафик бизнес-авиации с начала года вырос на 18%, по сравнению с январем-апрелем 2012 года. Коммерческая авиация за этот период «выросла» на 3%. Общее количество взлетно-посадочных операций за первых четыре месяца 2013 года составило 3506.

По словам генерального директора Al Bateen Executive Airport Юсуфа аль Хаммади, такие показатели компания достигла по многим причинам. «Главная из них – это наши инвестиции, благодаря которым, мы сумели запустить новый аэропортовый комплекс DhabiJet FBO, что сразу же привлекло в аэропорт дополнительных клиентов (за прошедший год мы обслужили 124 новых клиента, которые ранее пользовались услугами других аэропортов ОАЭ). Но мы не собираемся останавливаться на достигнутом результате. Понимая, что, несмотря на мировой экономический кризис, деловая авиация в некоторых регионах стремительно развивается, и особенно это ощущается на российском рынке, мы постараемся воспользоваться этой ситуацией и привлечь в наш аэропорт новых клиентов. Наша основная задача на ближайшие три года – превратить Al Bateen Executive Airport в бизнес-аэропорт мирового уровня с предоставлением VVIP услуг пассажирам, а также превратить его в ближневосточный центр по техническому обслуживанию воздушных судов», - продолжает г-н аль Хаммади.

Al Bateen Executive Airport один из самых молодых и динамично развивающихся аэропортов региона. В среднем ежегодный прирост бизнес-трафика составляет порядка 30%.

В Калининграде построят терминал бизнес-авиации

Наконец-то региональные чиновники серьезно обратили внимание на отсутствие бизнес-терминала в калининградском аэропорту «Храброво». В ходе рабочей поездки в аэропорт вице-премьер правительства области Александр Рольбинов рассказал журналистам о проекте строительства автономного центра бизнес-авиации, который будет располагаться в старом терминале «Храброво». По его словам, такой терминал может быть размещен на территории старого международного сектора. Кроме размещения частных самолетов, новый терминал будет использоваться для авиатакси.

Несмотря на то, что ввод в эксплуатацию нового комплекса намечен только после того, как будет построен основной пассажирский терминал и удлинена взлетно-посадочная полоса, обозначенные сроки достаточно реальны.



Старый международный сектор «Храброво» пока не очень презентабелен

«На сегодняшний день потребность в развитии бизнес-авиации имеется. Есть инвесторы, которые рассматривают проекты такого направления, как авиационное такси. Это самолеты малой авиации, которые смогут летать, на небольшие расстояния, например, из Калининграда в Варшаву», отметил вице-премьер.

На сегодняшний день в недостроенном пустующем здании аэровокзала проводится консервация объекта, то есть укрепление уже ранее построенных сооружений. Как отметил Александр Рольбинов, строители укладываются в сроки, поэтому, скорее всего, здание аэровокзала будет полностью достроено к концу 2014 года. До конца же этого года планируется полностью закрыть контур здания, а в 2014 приступить к внутренним отделочным работам.

Реконструкция взлетно-посадочной полосы начнется после проведения конкурсных процедур, которые состоятся в ноябре этого года.

В настоящее время бизнес-трафик в аэропорту не столь велик и составляет в среднем пять-семь рейсов в сутки. Единственным объектом по обслуживанию бизнес-пассажиров в аэропорту является VIP-зал, открытый компанией «VIP-inernational-Kaliningrad» еще в марте 2011 года. Но этот зал все же ориентирован на вылетающих пассажиров, а полноценного терминала с автономными стоянками и тем более ангарами, которых просто катастрофически не хватает аэропорту, в «Храброво» никогда не было. К тому же по неофициальной информации в городе проживают или работают владельцы приблизительно 20 бизнес-джетов, которые после ввода в эксплуатацию комплекса автоматически становятся постоянными клиентами аэропорта.

Ставка на вторичный рынок

Американский оператор Windsor Jet Management, базирующийся в аэропорту Форт-Лодердейл (Fort Lauderdale), сообщает об очередном приобретении воздушных судов с вторичного рынка. И если ранее парк оператора состоял исключительно из самолетов Gulfstream IV (семь самолетов), то теперь клиентам будут доступны и новые типы – восьмиместный Cessna Citation X (1997 года выпуска, бортовой номер N619AT) и десятиместный Bombardier Challenger 604 (1998 года выпуска, бортовой номер N604RR).

В компании, комментируя поступление новых самолетов, не скрывают их возраст, а делают упор на тот факт, что самолеты после приобретения сразу же отправлены в центры комплектации интерьеров и на техническую диагностику. «В итоге мы получили почти новые самолеты, и можем предложить нашим клиентам все дополнительные опции в полете, такие как WI-Fi, современную систему развлечения на борту и многое другое, которые отличают современные бизнес-джеты, сошедшие с конвейера недавно», комментируют в Windsor Jet Management.

Windsor Jet Management и дальше планирует увеличивать собственный парк за счет самолетов с вторичного рынка. По мнению менеджмента оператора, современные экономические реалии в США таковы, что на рынке можно выбрать достаточно «приличное» воздушное судно, и разумно инвестировать в него, на выходе получить очень привлекательный, с точки зрения экономики бизнес-джет. При этом, при выборе самолета ставка делается на воздушное судно, находящееся в частной эксплуатации, так как налет таких самолетов намного меньше, нежели чем на чартерных и корпоративных лайнерах.

До конца года Windsor Jet Management планирует ввести в эксплуатацию четыре самолета.

Art Aviation назначила Jet Aviation провайдером по ТОиР

11 июня 2013 года австрийский оператор Art Aviation и компания Jet Aviation подписали эксклюзивное соглашение о предоставлении последней услуг по техническому обслуживанию и ремонту бизнес-джетов Art Aviation в Женеве, Базеле и Москве.

Сейчас парк австрийской компании, которая работает на рынке с 2012 года, состоит из двух самолетов Bombardier Global XRS, двух Bombardier Global 6000, BBJ1, Dassault Falcon 900EX и Falcon 7X. Часть самолетов на постоянной основе базируются в московском аэропорту Внуково-3, выполняя рейсы в интересах частных заказчиков.

В рамках подписанного соглашения Jet Aviation будет осуществлять плановое и гарантийное техническое обслуживание самолетов Art Aviation в вышеперечисленных городах. По мнению представителей австрийского оператора, выбор в пользу Jet Aviation был неслучайным, и опыт работы крупнейшего провайдера услуг ТОиР в Европе, на Ближнем Востоке и Азии по многим условиям, включая безопасность и высокий уровень предоставления услуг, сделают Jet Aviation идеальным партнером.



«Немаловажным фактором при выборе партнера послужило наличие у Jet Aviation в Москве полноценного технического центра, соответствующего всем мировым стандартам. Ведь именно из российской столицы Art Aviation выполняет наибольшее количество рейсов», комментируют в Art Aviation.

Напомним, что Jet Aviation Moscow Vnukovo базируется в московском аэропорту Внуково и специализируется на проведении линейного обслуживания, а также устранении дефектов, препятствующих вылету бизнес-джетов Bombardier, Gulfstream, Embraer и Hawker. В сентябре 2011 г. компания заявила о намерении расширить спектр своих услуг и о получении согласия Европейского агентства безопасности полетов (EASA) на обслуживание самолетов Gulfstream G650, после того как в апреле 2011 г. из-за расхождений в российских и европейских регулирующих документах EASA ограничила возможности технического обслуживания в России ВС, эксплуатируемых российскими операторами, но зарегистрированных за рубежом.

В середине прошлого года Jet Aviation Moscow Vnukovo и Bombardier заключили договор на поставку перечня критических запасных частей для линейного обслуживания и AOG (наземной техподдержке) на техстанции Jet Aviation в Москве. По условиям соглашения, Bombardier будет поставлять запасные части по требованию, а Jet Aviation займется таможенным оформлением и транспортировкой. Укомплектование склада компании критическими запчастями 300 наименований позволит повысить готовность к вылету самолетов Bombardier российских владельцев и операторов. Аналогичное соглашение подписано и с бразильским авиапроизводителем Embraer.

Beechcraft продолжит инвестировать в Global Customer Support

Компания Beechcraft Corporation наконец-то полностью определилась со одним из активов, доставшемся ей в наследство от Hawker Beechcraft. Спустя три с половиной месяца после выхода из процесса банкротства по Главе 11, «обновленная» Beechcraft выступила с заявлением относительно будущего Global Customer Support.

Выступая по этому поводу, старший вице-президент Global Customer Support Кристи Таннахилл заверил эксплуатантов самолетов Hawker Beechcraft о продолжении полного обслуживания клиентов (включая гарантийное) и рассказал о инвестиционной

политики компании в отношении подразделения. По словам г-на Таннахилла, сейчас во всем мире эксплуатируется порядка 36000 самолетов производителя, поставленных в разное время.

«Сейчас JP Morgan Securities LLC и Credit Suisse Securities (USA) LLC выступают в качестве совместных ведущих организаторов и агентов по выпуску ценных бумаг для организации финансирования компании в размере \$ 600 млн. Мы планируем уже в текущем году задействовать порядка \$ 22 млн., как на новые сервисные центры, так и на совершенствование уже существующих. Также мы в ближайшее

время планируем обнародовать решение и о расширении центров в Далласе, Лондоне, Дубае и Сингапуре. О цифрах говорить пока рано, но это также будут суммы с шестью нулями. Всего же объем инвестиций в подразделение за последние четыре года составил \$ 375 млн., и они (инвестиции) уже приносят плоды. Поэтому это направление бизнеса Beechcraft Corporation будет только развиваться», отметил г-н Таннахилл.

Подразделение Global Customer Support (GCS) и сеть сервисных центров Hawker Beechcraft Services продолжает осуществлять поддержку всех самолетов, как Hawker, так и Beechcraft. Сеть включает в себя 10 объектов в США, Мексике и Великобритании, а также более 90 авторизованных сервисных центров по всему миру. Кроме клиентской поддержки и услуг ТОиР, GCS работает над улучшением самолетов Hawker и Beechcraft за счет использования продуктов и услуг, которые упрощают владение, снижают эксплуатационные затраты и увеличивают стоимость самолетов при перепродаже. Как примеры такого подхода – разработанные и реализуемые программы бизнес-джетов Hawker 400XPR и Hawker 800XPR, в которых компания предлагает владельцам возможность модернизировать двигатели, авионику и аэродинамику их нынешних самолетов.

Примечательно, что на фоне общих проблем Hawker Beechcraft, преследовавших ее на протяжении последних пяти лет, вплоть до реструктуризации, именно Global Customer Support всегда впечатляла позитивными результатами. Даже в не самые спокойные для мировой бизнес-авиации времена 2007-08 годов, это подразделение было самым стабильным в структуре компании (объем продаж, например в 2008 году составлял \$ 522 млн.).



FAA продлевает «жизнь» Eclipse 500/550

Eclipse Aerospace, производитель самолетов Eclipse 500/550, объявил на прошлой неделе, что Федеральное управление авиации США (FAA) одобрило продление срока службы самолетов Eclipse 500 и 550 самолетов до 20000 часов/20000 циклов с неограниченным календарным сроком эксплуатации. Практически, это позволит владельцам «малышей» эксплуатировать самолет в течение 50 лет и, что немаловажно, существенно увеличит его остаточную стоимость при продаже.

В компании не скрывают своего удовлетворения. «Для достижения этой цели Eclipse Aerospace вложил несколько миллионов долларов в тестирование на усталость, предельные нагрузки и другие испытания планера самолета. В процессе подготовки к сертификации мы запатентовали наше ноу-хау по сварке отдельных компонентов планера (Friction stir welding) и технологии установки заклепок. Это позволило добиться таких результатов. В ходе тестовых испытаний специалисты FAA вынесли свой положительный вердикт относительно безопасности



самолета на всем протяжении его эксплуатации. В качестве тестового самолета нами был выбран Eclipse 500 с налетом 7000 часов», комментируют в Eclipse Aerospace.

Новые самолеты Eclipse 550 уже будут поставляться заказчикам в соответствии с новым сертификатом, но все владельцы уже эксплуатирующихся Eclipse 500/550 также в течение трех недель смогут внести соответствующие изменения в планер бизнес-джета, причем без дополнительных затрат.

Напомним, что в конце апреля 2013 года, Eclipse Aerospace получил окончательные поправки в производственный сертификат FAA, что позволило компании приступить к финальной стадии производства и летных испытаний Eclipse 550. Ранее в

середине марта 2013 года авиапроизводитель сообщил о первом подключении к системам самолета и запуске двигателей PW610F от Pratt & Whitney (такие же двигатели использовались и на модели Eclipse 500). В конце марта 2013 года производитель завершил сборку двух самолетов Eclipse 550, и получение «окончательного» производственного сертификата позволит компании начать поставки в ранее обозначенные сроки. По планам поставки начнутся с июля 2013 года, а всего в 2013 году компания поставит 18 самолетов. В дальнейшем производитель собирается выйти на уровень производства 50-100 самолетов в год. Тем не менее, руководство Eclipse Aerospace оговаривается, что такой темп возможен только при благоприятной рыночной обстановке. По состоянию на конец 2012 года базовая цена Eclipse 550 равнялась \$2,695 млн.



SBJ начнет летать в четвертом квартале 2015 года

Несмотря на появившиеся в последнее время сообщения в ряде СМИ о явном охлаждении интереса компании Comlux к проекту Sukhoi Business Jet (SBJ), на минувшей неделе президент группы компаний Comlux Ричард Гаона заявил Arabian Aerospace Journal, что реализация контракта по приобретению двух самолетов SBJ и опционе еще на два лайнера идут в соответствии с ранее достигнутыми договоренностями (стоимость контракта составляет \$200 млн., включая стоимость опционов). Планируется, что «зеленые» лайнеры поступят заказчику в конце 2014 – начале 2015 года, а в четвертом квартале 2015 года будет начата коммерческая эксплуатация. Предположительно самолеты будут эксплуатироваться в дочернем подразделении компании Comlux KZ (Казахстан).

Интерьер самолета, как и предполагалось ранее, будет спроектирован и установлен в центре по комплектации Comlux America в Индианаполисе. Работы над проектированием уже начались (ГСС уже одобрила этот центр комплектации для работ на SBJ).

«Как и раньше, я убежден, что сочетание опыта Comlux в работе с самолетами бизнес-класса, наши возможности по оборудованию салона в Индианаполисе, усилия Fly Comlux (входит в Comlux Group, прим. BizavNews), направленные на организацию чартеров на SBJ, а также желание ГСС стать одним из ведущих игроков на рынке бизнес-авиации, принесут успех нашему совместному проекту. С помощью этого заказа мы рады будем предложить элитным клиентам новый выбор VIP-самолета, дополняющего наш нынешний парк, сочетающего простор, комфорт, роскошь и инновации. Мы уверены, что SBJ, оснащенный в соответствии с последними технологиями электродистанционной системой управления и модульной авионикой, обеспечит нашим VIP-клиентам



необходимую эффективность и надежность полетов», комментирует г-н Гаона.

Comlux Group – одна из ведущих компаний на рынке чартерных VIP-услуг, осуществляющая деятельность по всему миру и обеспечивающая высокие стандарты качества и надежности. Помимо чартерных перевозок, Comlux предлагает полный пакет услуг для VIP-клиентов, которые имеют собственный самолет, включающий услуги по управлению и обслужива-

нию воздушного судна. Данный пакет включает в себя услуги по эксклюзивному управлению воздушного судна, консалтинг по вопросам приобретения и продажи, разработка дизайна и оборудование салона, а также услуги по техническому обслуживанию и инжинирингу. Воздушный парк Comlux состоит из самолетов BBJ767 limitless, Airbus ACJ318, ACJ319, ACJ320, Bombardier Global Express/Global 5000, Challenger 605, Challenger 850, Embraer Legacy 600/650 и Dassault Falcon 900LX.

SyberJet готовит улучшенную версию SJ30

Компания SyberJet официально подтвердила начало работ по созданию улучшенной версии легкого бизнес-джета SJ30, первый полет которого запланирован на начало 2014 года (первый квартал). А год спустя производитель планирует передать первый самолет клиенту. SyberJet начал принимать заказы на SJ30 в третьем квартале 2013 года, как только окончательно определится с ценой на новую модель. Предварительно она составит около \$7,5 млн.

Сообщение о запуске обновленного SJ30 совпало с еще одним информационным поводом. В начале июня компания сообщила о переносе своего головного офиса из Сан-Антонио (штат Техас) в Сидар-Сити (штат Юта). Именно здесь будет построен завод со сборочной линией для «нового» SJ30. Основная причина передислокации связана с общей политикой администрации штата по поддержке авиапроизводителей и выгодным пакетом предложений, предоставленным SyberJet, включая льготное налогообложение. А в Сан-Антонио компания планирует продолжать летные испытания самолетов и их компонентов.

Новый SJ30 будет оснащен авионикой SmartView компании Honeywell, с которой недавно был подписан контракт. На самолете будут установлены два турбореактивных двигателя Williams-Rolls FJ44-2C тягой по 10,23 кН. Различные варианты салона рассчитаны на перевозку от четырех до семи пассажиров. SyberJet SJ30 будет летать со скоростью $M=0,83$ на расстояние до 2500 миль.

Предполагается, что в летных испытаниях будут принимать участия два семиместных SJ30 из «старого задела». Напомним, что производство самолетов было прекращено в апреле 2011 года из-за финансовых проблем производителя.



История Swearingen SJ30 началась в конце 80-х годов прошлого века. Примечательно, что проект SJ30 изначально разрабатывался компанией Gulfstream. В октябре 1986 года Gulfstream Aerospace разработала проект двухдвигательного реактивного самолета SA-30 Fanjet, позже переименованного в Gulfstream SA-30 Gulfjet. Однако в сентябре 1989 года компания Gulfstream отказалась от развития этой программы, и ее место заняла «Jaffe Group» из Сан-Антонио, штат Техас, а самолет переименовали в Swearingen/Jaffe SJ30. В 1995 году после основания совместного предприятия с тайваньской фирмой «Sino Aerospace» SJ30 вновь переименовали в Sino Swearingen.

Производство бизнес-джетов прекратилось после того, как компания Emivest Aerospace, предпоследний владелец, объявила себя банкротом в 2010 году.

В прошлом году активы компании были выкуплены MT LLC, входящей в финансовую группу Metalcraft Technologies.

В SyberJet уверены, что смогли проанализировать все риски, связанные с интересом на SJ30 со стороны потенциальных покупателей, а также сделать выводы из неудач, преследующих проект на протяжении последних лет. Однако аналитики весьма скептически относятся к появлению «обновленного» SJ30 в классе легких джетов, считая, что процессы, происходящие на рынке именно в этом сегменте самолетов, приведут к существенному сокращению производства бизнес-джетов более крупных производителей, у которых производство уже давно поставлено на поток. Ведь согласно последним исследованиям, «одноклассники» SJ30 серьезно сдали в последние два года.

Сертификация конвертоплана AW609 откладывается

AgustaWestland сообщает о переносе сроков сертификации первого гражданского конвертоплана AW609. В соответствии с новыми планами, конвертоплан будет одобрен в 2017 году. Причинами переноса сертификации на более позднее время компания называет необходимость доработки систем машины, а также внесение изменений в нормативную базу для гражданского применения летательных аппаратов подобного типа.

В ноябре 2011 года AgustaWestland приобрела оставшуюся долю этой программы у своего бывшего партнера Bell Helicopter, а в июле 2012 года объявила о значительном обновлении конструкции прототипов, летающих с 2003 года. В обновленном дизайне присутствуют новые двигатели, авионика и система управления полетом.

Именно работа по модернизации частично «виновата» в задержке сертификации, ранее запланированной на 2016 год. По словам производителя, для новой версии AW609 необходимо разработать новую кабину и более совершенную авионику, и сделать так, чтобы эти системы правильно взаимодействовали специфическими технологиями конвертоплана. «Мы хотим быть уверенными, что когда он появится на рынке, то будет работать, как и планировалось», говорят представители компании.

Параллельно с конструкторскими работами, производитель взаимодействует с и гражданскими авиационными регуляторами. Результатом этой работы должно стать формулирование стандартов сертификации и ввод принятия «конвертоплан» в гражданском воздушном законодательстве.

По словам производителя, AW609 будет в состоянии выполнять вертикальные взлет и посадку, а также



иметь крейсерскую скорость 275 узлов (510 км/ч) и потолок в 25000 футов (7620 м), что выходит далеко за пределы обычного рабочего диапазона вертолета.

3 июня 2013 года представители AgustaWestland и авиационных властей Италии представили AW609 и его характеристики Совету ИКАО в Монреале. На этой встрече представители производителя отметили, что одним из условий для нормальной эксплуатации нового воздушного судна является разработка требований к специальным посадочным площадкам – вертипортам (vertiport), которые должны значительно отличаться от традиционных аэродромов и хелипортов.

И один из таких объектов скоро будет работать в Чикаго. Компания Nighthawk Services планирует вложить в создание вертипорта \$ 13 млн. и начать работы уже летом этого года. Строительство займет около года, и новый объект будет способен принимать, кроме AW609, военный Bell/Boeing V-22 Osprey. Планируется, что вертипорт будет иметь собствен-

ное FBO с пассажирским терминалом площадью 15000 квадратных футов, перрон на 60 вертолетов и ангар площадью 30000 квадратных футов.

Поэтому AgustaWestland также работает с американской FAA по формированию стандартов сертификации AW609. Ведь производитель рассматривает США как еще одно место для производства гражданского конвертоплана, в дополнение к итальянской фабрике.

«Мы считаем рынок США очень важным. Он может стать одним из наиболее перспективных для AW609, и вторая производственная линия поможет нам удовлетворить спрос в США», говорят представители AgustaWestland.

Вертолетостроитель 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.

Бизнес-трафик аэропорта «Киев» растет

В период с января по май 2013 года через киевский аэропорт «Киев» (ранее назывался «Жуляны») было выполнено 2736 рейсов бизнес-авиации (из них 1292 по внутренним направлениям). За этот же период было обслужено 6962 пассажира, из них 3262 на внутренних рейсах. Согласно данным консалтингового агентства WINGX, рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 34,6%. Такими результатами могут похвастаться лишь лондонский аэропорт «Биггин-Хилл» (+23%) и стамбульский «Ататюрк» (+40,9%).

Предположительно в августе 2013 года в аэропорту откроется новый двухэтажный бизнес-терминал общей площадью 2904 кв.м, с отдельным перроном и ангарным комплексом для обслуживания самолетов, который расположится в 300 метрах от нового международного терминала А (пропускная способность нового терминала составит по 50 пассажиров на прилет и вылет).

На первом этаже бизнес-терминала будут обслуживать пассажиров международных и внутренних рейсов. Проектом предусмотрены магазины, кафе, комнаты ожидания, общий зал ожидания площадью 500 кв.м. На втором этаже разместятся офисы и комнаты для экипажей, конференц-зал, переговорные, несколько номеров гостиничного типа. В терминале будут созданы все условия для пребывания лиц с ограниченными физическими возможностями. Проект также предусматривает брифинг-зал, где экипажи смогут подготовиться к выполнению полета, получить метеоинформацию, консультацию по маршруту и отдохнуть.

«В проекте нового терминала предусмотрены переговорные комнаты в «чистой зоне». Если, например, человек прилетел на встречу не имея украинской



визы, в этой зоне можно провести переговоры и после этого улететь обратно. То есть пассажир не пересекает таможенную зону, не проходит пограничный и контроль безопасности. Переговорные комнаты рассчитаны на группы до 10-ти человек», рассказывает генеральный директор компании «Мастер-Авиа» (выступает оператором аэропорта «Киев») Алексей Яковец. «Уже возведен железобетонный каркас на уровне второго этажа. Ввод в эксплуатацию нового бизнес-терминала у нас намечен на август».

Также в ближайшей перспективе администрации аэропорта – начало строительства четырех ангаров для хранения бизнес-джетов. Пока же ангаров для частного авиапарка нет ни в «Киеве», ни в «Борисполе». Средства в проект инвестирует компания «Мастер-Авиа», а объем инвестиций в строительство составляет около 4 млн. евро. В эту сумму входит также благоустройство, инженерные сети и необходимое оборудование.

Первыми клиентами терминала станут перевозчики. Это «Аэро charter», «Аэро star», «Центр деловой авиации», а также резиденты и нерезиденты Украины.

Обслуживание малой авиации раньше было одним из главных приоритетов аэропорта «Киев». В 2005 году международная консалтинговая компания Airport Consulting Vienna посоветовала руководству аэропорта сосредоточиться на частной и бизнес-авиации, однако тогда в Украине этот сегмент был неразвит. Сейчас аэропорт «Киев» ежегодно принимают порядка 7 тыс. рейсов бизнес-авиации. По числу ежедневных бизнес-вылетов аэропорт входит в первую десятку в Европе (агентство Avinode).

«Новый терминал значительно усилит позиции аэропорта в этом сегменте, считают эксперты. Аэропорт находится практически в центре города, а до «Борисполя» ехать 30 км. Пассажиры бизнес-джетов ценят в первую очередь скорость и комфорт», — считает председатель Ассоциации аэропортов Анатолий Троценко. Впрочем, по мнению владельца авиакомпании Challenge Aero Сергея Никифорова, старый терминал — не главная проблема аэропорта «Киев»: «В терминале такие пассажиры задерживаются не дольше чем на 10 минут. Гораздо важнее парковка, на которой можно было бы оставить машину на несколько дней и, конечно же, быстрее ввести в эксплуатацию ангарный комплекс для всесезонного хранения воздушных судов».

На сегодняшний день на Украине работает около 50 компаний, занимающихся частными авиаперевозками. Большинство из них было создано из-за невозможности зарегистрировать самолет на физических лиц — сертификат летной годности, который обязательно должен быть у каждого воздушного судна, выдают только авиакомпаниям.

Посторонним взлет воспрещен

На этой неделе Москву должен был посетить глава Объединенного комитета начальников штабов США Мартин Демпси. Однако визит сорвался. Причина — спор об оплате аэронавигационных услуг. Москва настаивает на том, чтобы в число плательщиков входили и спецрейсы госавиации США. Вашингтон отказывается, не признавая долг, который составляет \$2,8 млн и 5,7 млн руб. Визит господина Демпси не первый, отмененный из-за этих разногласий.

О том, что генерал Мартин Демпси должен был посетить Москву, рассказали источники газеты Коммерсантъ, близкие к Госдепу и Пентагону. Поездка готовилась несколько недель, однако в итоге сорвалась. Россия настаивала на том, чтобы ВВС США (в рамках которых действует специальный летный отряд, перевозящий президента, вице-президента, госсекретаря, высокопоставленных военных и ряд других официальных лиц) заплатили пошлину за использование российского воздушного пространства. Однако Вашингтон платить отказался.

Визит Демпси не первый, сорвавшийся из-за раз-



*C-37A (GV) американских ВВС гостит в Шереметьево, 2004 год.
Фото Федор Борисов*

ногласий по вопросу о сборах. Так, в конце ноября прошлого года в Москву на переговоры должен был прилететь адмирал Джеймс Ставридис, на тот момент занимавший пост верховного главнокомандующего объединенными вооруженными силами НАТО в Европе. Этот визит даже успели анонсировать информагентства, но он был отменен за несколько часов до предполагаемого вылета. Причины не разглашались, однако, адмирал планировал лететь американским спецбортом, с которого власти РФ также потребовали уплаты пошлин, «противоречащей законодательству США».

В Госдепе ссылаются на закон о деятельности Федерального управления гражданской авиации США, согласно которому «государственная авиация США и других стран освобождается от уплаты пошлин за использование воздушного пространства». «США не требуют денег со спецбортов других стран и рассчитывают на взаимность», говорит источник издания в штаб-квартире НАТО. «Однако у России иная позиция по этому вопросу, что осложняет процесс подготовки визитов официальных лиц».

В Москве ситуацию описывают совершенно иначе. По словам источника в МИД РФ, речь идет не о «пошлине» за использование российского воздушного пространства, а об «оплате предоставляемых аэронавигационных услуг». «Такая процедура определена Воздушным кодексом РФ, и все другие страны, кроме США, соблюдают это требование российского законодательства», пояснил он.

По его словам, плата за аэронавигационные услуги поступает на счет ФГУП «Госкорпорация по организации воздушного движения», уполномоченного предоставлять их с начала 1990-х годов. «Американская же сторона, ссылаясь на особенности своего

законодательства, не только категорически отказывается оплачивать аэронавигационные услуги, но и не признает накопившуюся с того времени задолженность — \$2,8 млн и 5,7 млн руб.», посетовал собеседник газеты. Долг указан в двух валютах, так как с 2004 года оплата за аэронавигационные услуги принимается в долларах.

«Разумеется, спецрейсы как в РФ, так и в США не обслуживаются бесплатно. Мы всегда оплачиваем топливные, аэропортовые и другие сборы, поэтому вправе рассчитывать на аналогичный подход», продолжил собеседник Коммерсанта. «В связи с этим российские авиационные власти совместно с МИДом неоднократно предлагали американцам заключить межправительственное соглашение, которое создало бы правовую основу для организации полетов госавиации и урегулировало бы проблему американской задолженности». По его словам, в последний раз российский проект такого соглашения был передан в Госдеп в октябре прошлого года.

По словам источника, ряд поездок чиновников из США к нам согласовывался буквально на флажке, нередко разногласия из-за обслуживания спецрейсов приводили к отмене визитов. Необходимо отладить механизм, чтобы исключить подобные случаи. Такие моменты негативно влияют на переговорный процесс в целом.

Между тем ни та, ни другая сторона не хотят предавать конфликт гласности, надеясь все же найти взаимоприемлемое решение. В офисе генерала Демпси «Ъ» заявили: визит перенесен «из-за сложностей с графиком». И добавили: господин Демпси регулярно общается со своим российским коллегой, начальником Генштаба РФ генералом армии Валерием Герасимовым, в режиме видеоконференций.

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+.

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: Heavy jet

	US	Europe
Flights last 14 days	9 722	5 641
Flights, YoY change	+1.3% →	+8.1% ↗
Avinode Demand Index	+0.3% →	-10.0% ↘
Avinode Pricing Index	+0.62% ↗	+0.13% →

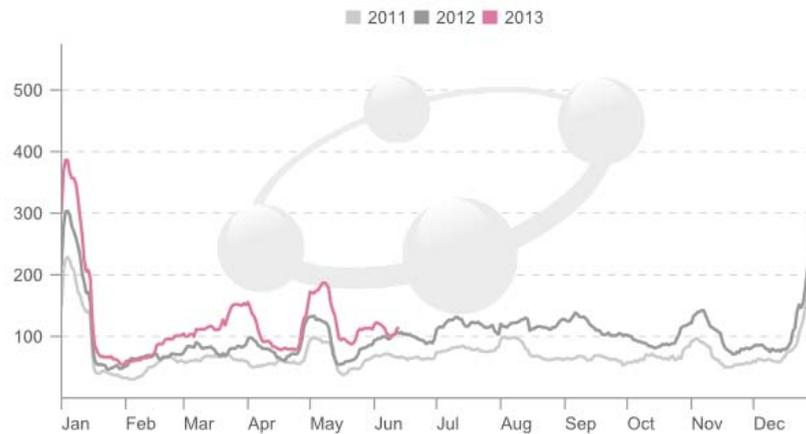
продолжение

Индекс спроса

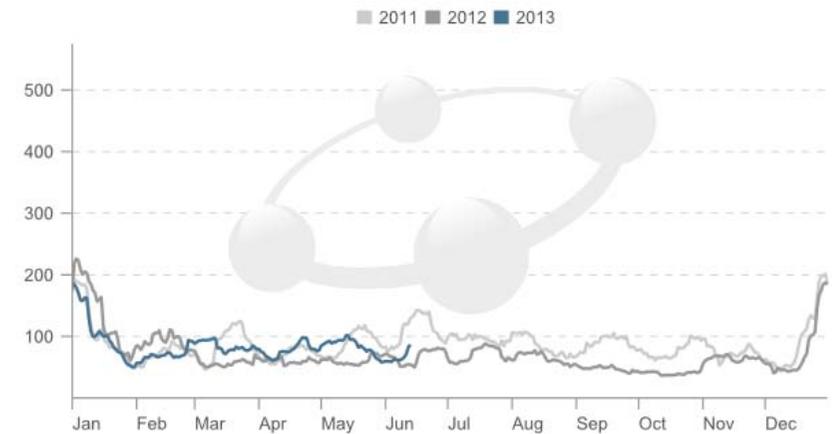
Индекс спроса Avinode показывает среднюю ежедневную стоимость всех заказанных рейсов, которые осуществляются в течение 14 дней до публикации отчета.

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

Avinode Demand Index: Heavy jet - Europe



Avinode Demand Index: Heavy 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:

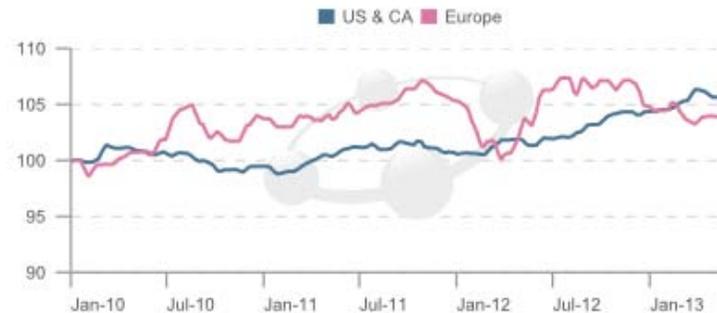
- Light - Citation Mustang
- Midsize - Learjet 60
- Heavy - Challenger 604

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

Avinode Pricing Index: Heavy jet



Avinode Pricing Index: Challenger 604



Region Comparison

