



Закончилась очередная ежегодная выставка NBAA-2013. На три дня Лас-Вегас превратился в мировую столицу бизнес-авиации. Однако у участников сложилось двоякое впечатление от прошедшего мероприятия. Основными ньюсмейкерами NBAA-2013, как и ожидалось, стали Dassault Falcon с новым 5X и Nextant Aerospace – с Nextant G90XT и самым крупным контрактом на выставке. В остальном же, NBAA оказалась весьма скупа на новости, и компании предпочитали в основном делать акцент на результатах, достигнутых с начала года, и в очередной раз уверять рынок, что текущие программы реализуются согласно графику. Зато для консалтинговых компаний выставка стала очень востребованной площадкой для прогнозирования как на ближайшую перспективу, так и на долгосрочную. И, похоже, что все агентства в своих исследованиях едины. Уже в следующем году нас ожидает небольшой рост почти во всех сегментах рынка с дальнейшим восстановлением к докризисным показателям.

Из новостей с российского рынка, пожалуй, стоит отметить очередную попытку Cessna Aircraft выйти на «реактивный» отечественный рынок. И если турбовинтовые самолеты производителя в нашей стране чувствуют себя просто великолепно, то «собратья» семейства Citation только начинают свой путь по завоеванию российского неба. И в этом им должна помочь российская компания ИстЮнион, которая и назначена официальным представителем по продажам реактивных самолетов Cessna Citation на территории России и стран СНГ. Ну что же, удачи ИстЮнион, а как компания видит продвижение Cessna Citation в России, читайте в этом номере.



Falcon 5X представлен

Dassault Aviation наконец раскрыл детали своего долгожданного бизнес-джета Falcon SMS. Он оказался значительно больше, чем ранее предполагали эксперты, и будет конкурировать с G450 и Global 5000

стр. 16



2014 год «принесет» положительные тренды

Вслед за предварительным исследованием рынка деловой авиации в 2013 году, Avinode подготовил небольшой прогноз поведения отрасли в 2014 году в Европе и Соединенных Штатах

стр. 20



Пассажиропоток Пулково-3 растет

Увеличение пассажиропотока – лучшее подтверждение высокого уровня обслуживания и грамотной маркетинговой и ценовой политики компании «ДжетПорт СПб»

стр. 22



Российские перспективы Citation

На вопросы еженедельника BizavWeek отвечает руководитель проекта ИстЮнион ASR Cessna Aircraft Company Елена Жданова

стр. 24



КАЖЕТСЯ, МИР СТАЛ МЕНЬШЕ

Gulfstream G650

Рекордная кругосветка

Компания Gulfstream решила отметить очередным рекордом скорости. Флагман компании G650 смог совершить самый скоростной кругосветный полет в западном направлении для дозвуковых самолетов. Он обогнул земной шар за 41 час 7 минут и установил мировой рекорд в классе самолетов C-1L. Рекорд был официально зафиксирован Национальной аэрокосмической ассоциацией (НАА) и Международной авиационной федерацией в сентябре 2013 года. Рекордный G650 пролетел маршрут со средней скоростью 568,5 миль в час (915 км/час).



Маршрут протяженностью 20310 миль (32714 км) начался и закончился в Сан-Диего, а проходил через Гуам, Дубай и Кабо-Верде. На каждом отрезке самолет держал стандартную крейсерскую скорость в 0,90 Маха, а управлял им экипаж из пяти пилотов.

Рекордная попытка началась в 9:08 вечера по местному времени 1 июля 2013 года, и после пересечения большей части Тихого океана самолет приземлился в Международном аэропорту Гуама через 10 часов 29 минут. Следующий отрезок из Гуама до Международного аэропорта Аль Мактум в Дубаи самолет преодолел за 10 часов. На полет из Дубай до Кабо-Верде было потрачено 8 часов 52 минуты. И на заключительный этап кругосветки - 10 часов 10 минут. Совокупное время, потраченное в трех остановках, составило около полутора часов.

В планирование и проведение рекордного полета были вовлечены более 30 сотрудников компании. G650 относится к классу самолетов C-1L с взлетным весом от 77 162 до 99 208 фунтов (35 000-45 000 кг).

Таким образом, G650 присоединяется к межконтинентальным рекордам Gulfstream IV. В 1987 году GIV обогнул земной шар за 45 часов 25 минут, и это достижение до сих пор не превзойдено в классе C-1K (взлетный вес от 55116 до 77162 фунтов/25 000-35 000 кг). GIV также имеет рекорд скорости, который был установлен в 1988 году, в восточном направлении в той же классификации – кругосветка за 36 часов 9 минут.

В настоящее время G650 имеет в общей сложности 38 рекордов скорости между парами городов.

PULKOVO-3
center for business aviation

Пулково-3
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

Bombardier совершенствует программы ТОиР

Bombardier Aerospace укрепляет свои позиции в сфере технического обслуживания бизнес-джетов. В рамках выставки деловой авиации NBAA-2013 компания представила новые программы обслуживания своих бизнес-джетов: для Challenger 605 запускается программа MAX, а вся линейка бизнес-джетов производителя получит расширенные интервалы технического обслуживания.

Программа Challenger 605 MAX позволяет операторам эксплуатирующихся бизнес-джетов этого типа заменить ключевые компоненты самолета на новые в последней конфигурации. Это позволит операторам снизить прямые эксплуатационные затраты. Причем эти работы, по словам компании, будут проводиться практически бесплатно.



Программа Challenger 605 MAX основывается на впечатляющем успехе аналогичной программы Challenger 300 MAX, которая была запущена в 2012 году. За прошедшее время в рамках действия программы компания установила более 4000 компонентов на 340 самолетов Challenger 300.

Все нынешние операторы Challenger 605 смогут принять участие в программе Challenger 605 MAX, которая стартует в первой половине 2014 года. Работы будут проводиться в собственных сервисных центрах Bombardier или любом авторизованном центре, сертифицированном для Challenger 605.

Также производитель провел работу по оптимизации технического обслуживания для самолетов Learjet 40, Learjet 45, Challenger 300, Challenger 604, Challenger 605 и семейства Global. Обновленные интервалы проверок и объем работ должны стать ключевым фактором в снижении прямых эксплуатационных затрат, сокращению простоя воздушного судна и сокращению рабочей нагрузки на технический персонал. Например, для операторов Learjet 40 и Learjet 45 в течение 20-летнего периода (при типичной годовой эксплуатации) расходы на оплату труда техперсонала сократятся почти на 50%, а время простоя сократится на 250 дней. Причем, по утверждению производителя, это никак не скажется на безопасности и надежности самолетов.

На сегодняшний день новые интервалы технического обслуживания для самолетов Learjet 40, Learjet 45 и Challenger 300 получили окончательное одобрение министерства транспорта Канады (TC), Федерального авиационного управления (FAA) и Европейского агентства авиационной безопасности (EASA). Программы для Challenger 604, Challenger 605 и семейства Global получают одобрение в ближайшие месяцы.

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

BBJ MAX сможет летать дальше

Boeing Business Jets проводит анализ целесообразности выхода на рынок новой версии BBJ MAX с увеличенной взлетной массой. Об этом журналистам на пресс-конференции в рамках выставки NBAA-2013 рассказал Президент компании Стив Тейлор. В качестве будущей модели производитель выбрал BBJ MAX7 и BBJ MAX8. Предполагается, что его дальность полета составит 13000 км, а сам самолет будет готов к 2021 году.

«В настоящее время мы не приняли окончательное решение по новой модификации. Хотя уже несколько лет на рынок мы поставляем классический BBJ на базе Boeing 737-700 в «дальнобойной версии» IGW (increased gross weight), в котором предусмотрено крыло и шасси от более «тяжелого» Boeing 737-800. Благодаря установке дополнительных топливных баков мы имеем дальность в 6160 морских миль (11410 км). Такой же подход мы будем применять и для будущего семейства MAX», - комментирует г-н Тейлор.

Однако рынок требует бизнес-джеты класса BBJ с еще большей дальностью. Но производитель может столкнуться с определенными проблемами в реализации такого проекта. Для новой версии потребуется специальный «облегченный» интерьер и установка еще большего количества дополнительных топливных баков, а также усиления шасси. В компании сейчас решают, какую схему применить к новой версии. Скорее всего, будущий «дальнобойный» BBJ все же будет сделан на базе MAX8, но с крылом от более тяжелого MAX9.

Согласно планам компании, поставки BBJ MAX9 начнутся в 2019 году. Основной новой линейки станет модель BBJ MAX8, созданная на базе Boeing 737-800 (первый клиент получит самолет в конце 2017 года), а в 2020 году выйдет аналог 700-й модели – BBJ MAX7, которая в настоящее время является наиболее популярной среди заказчиков.



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

Lufthansa Technik готовит Boeing 767

Lufthansa Technik сообщает о завершении работ по установке VIP-интерьеров на двух самолетах. Впервые в практике компании ее специалисты установят интерьер на самолете Boeing 767-400FSER, предназначенном для Bahrain Royal Flight. Ожидается, что новый самолет будет передан заказчику в начале 2014 года. Дальнемагистральный Boeing 767-400 является последним представителем семейства самолетов Boeing-767, который отличается от ранних версий удлиненным фюзеляжем и увеличенным крылом.

Дизайн интерьера для этого самолета разработала дизайн студия – Lufthansa Technik Vip. В компании скудно описывают интерьер будущего самолета. Известно лишь то, что пассажирская палуба разделена на две автономные зоны с отдельной VVIP гостиной и зоной для переговоров. В салоне самолета также предусмотрены индивидуальные VIP-кабины и спальни. Внимание заслуживает установка в самолете медицинского оборудования и системы очистки воды.

Второй самолет, который Lufthansa Technik поставит заказчику в декабре 2013 года – Boeing Business Jet BBJ2. Как сообщают в компании, дизайн самолета спроектирован в известной лондонской международной дизайн-студии. Из особенностей самолета стоит выделить возможности кухни: благодаря инновационным решениям появилась возможность приготовления пищи открытым способом, что впервые применяется в практике компании. Кроме этого на борту BBJ2 установлен самый большой монитор (65 дюймов), ранее устанавливаемый на самолетах семейства Boeing 737, а также настоящая паровая, совмещенная с классическим душем.

Airbus Corporate Jets поставил первый ACJ319 с Sharklets

Airbus Corporate Jets 18 октября 2013 года поставил свой первый ACJ319, оснащенный новыми законцовками крыла Sharklets. Обладателем нового лайнера (бортовой номер HL-8080) стала телекоммуникационная компания SK Telecom из Южной Кореи, и кроме этого новый бизнес-джет стал первым самолетом производителя в стране.

«Законцовки» Sharklets позволяют улучшить аэродинамику самолета благодаря увеличению эффективного удлинения крыла и снижению индуктивного сопротивления, создаваемого срывающимся с конца стреловидного крыла вихрем. Надо отметить, что Airbus довольно долго вел предварительные исследования, прежде чем принять окончательное решение об оснащении крыла A320 законцовками типа Sharklets, поскольку основной эффект от законцовок проявляется на крейсерских режимах полета, а законцовки длиной 2,5 м утяжеляют самолет (тре-

буется еще усиление конструкции крыла). К тому же самолеты семейства A320 и так имеют законцовки крыла, хотя и другой формы. Так или иначе, после рассмотрения всех аргументов, было принято решение в пользу Sharklets (надо признать, что похожими законцовками оснащаются все современные самолеты). По оценкам, оборудование крыла самолета A320 законцовками типа Sharklets позволяет снизить расход топлива на маршрутах большой протяженности примерно на 3,5%, что эквивалентно снижению выбросов диоксида углерода на 700 т в год.

Оборудование самолетов ACJ законцовками Sharklets стало для производителя неким переходным периодом до начала приема слотов на изготовление модернизированных самолетов Airbus A320neo, который с 2015 года также будет выпускаться и в бизнес-версии.



10 Avanti II будут поставлены в Китай

В рамках выставки NBAA-2013 итальянский авиапроизводитель Piaggio Aero Industries и эксклюзивный представитель производителя на материковом Китае – компания ACEA (Beijing) Aviation Investment Co – подписали контракт на поставку десяти самолетов P.180 Avanti II китайскому оператору SR Jet (входит в Sparkle Roll Investment Holdings). Согласно контракту, ACEA разместила твердый заказ на две машины и опцион на восемь. Поставка первого самолета планируется в марте следующего года.

На самолетах, предназначенных для SR Jet, будет установлен дополнительный топливный бак, который позволит увеличить дальность самолета до 3200 км и выполнять рейсы, например, из Пекина в Хайнань или Ханой. При этом в P.180 Avanti II останется стандартная корпоративная компоновка.

По мнению коммерческого директора Piaggio Aero Джулиана Фелтона, это первый серьезный успех компании на китайском рынке.

«Соглашению с ACEA предшествовала большая маркетинговая работа, и мы гордимся, что смогли заключить этот контракт. В будущем мы планируем усилить свое присутствие на китайском рынке, и сейчас у нас уже есть предварительные договоренности, о которых пока рано говорить. Кроме этого, мы довольны, что поставили в Китай немного обновленный P.180 Avanti II с увеличенной дальностью полета с одной стороны, и сохранили непревзойденный уровень комфорта с другой. В будущем мы будем предлагать этот вариант и на других рынках, ведь внесение изменений в планер не предусмотрено. Дополнительный топливный бак устанавливается в хвостовой части самолета в районе туалетной комнаты, при этом занимая незначительный объем», - комментирует г-н Фелтон.

Bombardier начал поставки Learjet 75

Канадский авиапроизводитель Bombardier приступил к поставкам бизнес-джетов Learjet 75. Первые два самолета были переданы заказчикам в конце прошлой недели. Первый самолет получил американский предприниматель Луи Бэк, владелец компании Speedbird LCC, а второй самолет был передан стартовому заказчику – канадскому бизнес-оператору London Air Services, который в настоящее время является лидером на рынке бизнес-перевозок Канады с парком, состоящим исключительно из самолетов Bombardier (пять Learjet 45XR, Challenger 604 и два Challenger 605). И именно London Air Services станет одним из первых эксплуатантов самолета Global 7000.

Learjet 75 до сих пор ожидает сертификации FAA, которая по случайному стечению обстоятельств совпала с правительственным «шатдауном» в США. Теперь же в компании говорят, что долгожданный документ находится в буквальном смысле «в одном яреде».

Ранее Bombardier планировал первые поставки новых

Learjet 70/75 в первом полугодии текущего года, но эти сроки были перенесены на конец 2013 года и, по заявлению производителя, они уже окончательные. Кроме этого, в Bombardier рассчитывают на увеличение собственной доли в сегменте легких джетов и, по заявлению аналитиков производителя, смогут с лихвой компенсировать потерянные полгода с помощью форсированных поставок в первом и втором кварталах 2014 года.

Напомним, что в новом семействе Learjet 70/75 использованы планеры 40XR/45XR, но на этом сходство с прошлым поколением бизнес-джетов заканчивается. Обновленные самолеты получают полностью новый салон, кабину экипажа Vision Flight Deck и более мощные двигатели. При этом будут использованы технологии, которые разрабатывались для среднего Learjet 85. Learjet 70 и Learjet 75 (стоимость их \$11,1 млн. и \$13,5 млн. соответственно) будут иметь дальность более 2000 миль. При этом максимальная скорость составит M=0,81, а крейсерская M=0,71.



NetJets открывает FBO в Палм-Бич

6 ноября 2013 года американский долевым оператор NetJets торжественно откроет свой очередной FBO на территории США. В Международном аэропорту Палм-Бич (штат Флорида) компания построила современный пассажирский терминал (исключительно для собственных клиентов) общей площадью в 3050 кв.м. и стоимостью \$13 млн. В качестве партнера по проекту традиционно выступила компания Signature Flight Support, которая будет отвечать за наземное обслуживание воздушных судов и эксплуатацию терминала.

Интерьер нового пассажирского терминала был смоделирован с FBO в аэропорту Van Nuys, который открыт в прошлом году и эксплуатируется также в партнерстве с Signature Flight Support. Благодаря соглашению с администрацией аэропорта, пассажиры могут попасть на борт самолета с автомобиля, и это означает, что многие из клиентов и вовсе никогда не попадут в терминал. Однако в пассажирском терминале все же располагаются несколько лаунджей, конференц-зал, детская игровая комната и зона отдыха экипажей. Для стоянок воздушных судов выделено почти 2,5 гектара земли.

Согласно данным NetJets, аэропорт в Палм-Бич является четвертым по загруженности для компании с ежегодным бизнес-трафиком в 10000 взлетно-посадочных операций. Также в список самых загруженных аэропортов NetJets, помимо Van Nuys, вошли Westchester County Airport и Atlanta Peachtree-DeKalb Airport).

Ранее NetJets уже владел бизнес-терминалом в аэропорту Палм-Бич, однако год назад договор с администрацией аэропорта был досрочно расторгнут, в связи с планами по строительству в южной части аэропорта новой взлетно-посадочной полосы.

Comlux America расширяет производственные мощности

Comlux America, дочерняя компания Comlux Aviation Group, в рамках ежегодной выставки NBAA-2013 анонсировала новый проект по расширению производственных мощностей центра комплектации в Индианаполисе и добавление в портфолио новых типов воздушных судов. По словам Дэвида Эдингера, генерального директора Comlux America, чтобы поддержать рост компании в этом сегменте рынка, уже в 2014 году необходимо будет удвоить ангарные площади. На данный момент компания рассматривает возможности расширения в аэропорту Индианаполиса или в других крупных городах США. И уже через шесть месяцев будет реализован первый проект: общая площадь ангарного комплекса компании увеличится с 12000 кв.м до 14600 кв.м.

Напомним, что в июле 2012 года Comlux America ввела в эксплуатацию новый ангар общей площадью 12000 кв.м., который полностью интегрирован с другими объектами комплекса и позволяет вместить до четырех самолетов класса BBJ и ACJ (ангар оборудован для проведения работ по комплектации инте-

рьеров и оказания услуг ТОиР (Part 145)). Сейчас же общая площадь центра Comlux America составляет 12000 кв.м. Также компания сообщает о том, что в течение следующего года штат ее сотрудников составит 500 человек.

Также в рамках NBAA-2013 Comlux America объявила о формировании портфеля заказов на широкофюзеляжные лайнеры, включая Boeing и Airbus: ACJ330-ACJ340-ACJ380 767BBJ-777BBJ-747BBJ. Столь хороших результатов удалось добиться благодаря инвестициям, направленным на модернизацию и расширение этого сегмента бизнеса. В настоящее время Comlux America располагает заказами на комплектацию пяти «зеленых» самолетов, одного Boeing 757 и четырех BBJ. В среднем, на каждый самолет компания потратит до 18 месяцев. Также в компании планируют обнародовать в течение месяца и новые заказы, среди которых будет первый для Comlux America самолет Embraer Lineage 1000.

Помимо комплектации интерьеров, Comlux America на протяжении года занималась и текущим ремонтом бизнес-джетов (точные цифры, включая финансовые и производственные показатели, также будут опубликованы в конце месяца), где также наблюдался существенный рост.

Comlux America – один из крупнейших центров комплектации в мире. Под одной крышей в центре расположились дизайн-студия, специализированные магазины, где клиент сможет выбрать для своего лайнера необходимые материалы, офисные помещения и, конечно же, производственные мощности, включая несколько ангаров для обслуживания самолетов, включая широкофюзеляжные. Comlux America является авторизованным центром комплектации компаний Boeing и Airbus Industries.



Bombardier не спешит с VIP-версией CSeries

Президент Bombardier Business Aircraft Стивен Ридолфи, выступая на пресс-конференции в рамках выставки NBAA-2013, рассказал журналистам о развитии программы самолета CSeries в VIP-конфигурации. По словам г-на Ридолфи, конкретных сроков по поставкам VIP-версий в компании пока нет, так как в настоящее время Bombardier сосредоточен на продажах и развитии других моделей деловых самолетов. Однако уже в недалекой перспективе Bombardier все же выйдет на рынок с предложением VIP-варианта CSeries. Также г-н Ридолфи не подтвердил и не опроверг информацию о ранее обозначенных заказчиках самолетов, пояснив журналистам, что в качестве основной VIP-версии самолета, скорее всего, будет выбрана корпоративная, которая будет конкурировать в нише бизнес-джетов BBJ/ACJ. Ранее производитель планировал предлагать самолет в трех версиях: VIP, корпоративной и правительственной.



Напомним, что стартовым заказчиком новой модели (CS100) выступила швейцарская компания PrivatAir, которая заказала пять самолетов, а также разместила опцион еще на пять таких же лайнеров. Согласно сообщению Bombardier, стоимость контракта оценивается в 309 млн. долл. и может возрасти до 636 млн. долл., при условии, что опцион будет переведен в твердый заказ. Все самолеты будут укомплектованы VIP-салонами.

Кроме этого, британский бизнес-оператор Odyssey Airlines с 2014 года планировал выполнять рейсы на самолетах Bombardier CSeries в VIP-компоновке. Напомним, что в середине 2011 года неизвестный покупатель сделал заказ у канадского производителя на 10 машин в данной компоновке. Как отмечают эксперты рынка, именно большая часть из этой партии лайнеров, возможно, будет эксплуатироваться в интересах Odyssey Airlines. Однако в самой Bombardier Aerospace данную информацию не комментируют, ссылаясь на конфиденциальность данной сделки.

16 сентября 2013 г. впервые поднялся в воздух самолет FTV-1 - первый прототип нового узкофюзеляжного ближне- и среднемагистрального самолета Bombardier CS100. По оценке Bombardier, новые самолеты будут на 15% дешевле в эксплуатации, а также будут использовать на 20% меньше топлива, чем техника конкурентов. Самолеты Bombardier семейства CSeries рассчитаны на перевозку 110 пассажиров (модификация CS110) и 130 пасс. (CS130). Кроме того, производитель принял решение о производстве самолетов CS300 вместимостью 160 кресел. Они будут конкурировать с узкофюзеляжными машинами Airbus A320 и Boeing 737. Новые самолеты Bombardier оборудованы двигателями производства компании Pratt & Whitney.

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



Япония меняет отношение к бизнес-авиации

Еще недавно операторы бизнес-авиации со всего мира в буквальном смысле боролись за каждый слот в японских аэропортах. И к счастью многих Япония произвела переоценку роли бизнес-авиации в экономике страны.

Япония обладает третьей по величине мировой экономикой, но достаточно скромными показателями в сегменте деловой авиации. На данный момент, японским владельцам принадлежат порядка 250 бизнес-джетов (вертолетов – около 700), что не совсем отвечает влиянию и экономическому положению страны в мире. Если рассматривать инфраструктуру, то дела обстоят аналогично: отсутствие сервисных центров, специализированных терминалов, а также «драконовское» законодательство в области регулирования перевозок считаются естественным тормозом для постоянного развития данного сегмента.

Японское бюро гражданской авиации (ЖСАВ) и японская ассоциация бизнес-авиации (ЖВАА) объявили, что с 21 октября 2013 года вводятся новые правила выполнения рейсов в японские аэропорты, основанные на стандартах FAA Part 135.

«Японские чиновники упорно трудились для облегчения правил для полетов иностранных операторов. На самом деле, существующие нормативные документы никак не регламентировали бизнес-чартеры, а только вводили максимальное количество ограничений. Теперь же мы видим просто революционный подход к бизнес-перевозкам со стороны авиационных властей страны, которые, судя по всему, пересмотрели свой взгляд на сегмент. Именно по этой причине правительство приняло решение изменить ситуацию комплексно. Так, первый шаг ознаменовался отменой ограничений на операции с воздушными судами массой менее 5,7 тонн (в проекте имеется положение

о поэтапном уменьшении стоимости на обслуживание для лайнеров иных весовых категорий). В начале следующего года будет увеличено число выдаваемых слотов, и, что более важно, впервые станет использоваться уведомительная система, которая, как уверяют игроки рынка, в сравнении с нынешним регламентом станет революционным прорывом в выполнении рейсов», - комментирует директор Universal Aviation в Японии Хироси Хигасияма.

Однако японские авиационные чиновники не спешат открывать доступ на внутренний рынок для международных операторов. По-прежнему в стране действуют жесткие ограничения, позволяющие исключить серый каботаж. Но в дальнейшем все же ожидаются небольшие послабления для зарубежных операторов, летающих внутри страны, но детали будущих инициатив пока держатся в тайне.

Сейчас же, в соответствии с новыми правилами, существенно сократилось время получения разрешений – с 10 до трех дней, а в некоторых случаях и до 24 часов. Что касается самой структуры новых правил, то здесь бизнес-оператор должен пройти аккредитацию у уполномоченного агента на соответствие международным нормам и стандартам (как отмечают эксперты, это скорее формальное требование к операторам).

По мнению участников рынка, новые правила – это всего лишь первый шаг японских чиновников к развитию бизнес-перевозок в стране. Совсем недавно стало известно, что в 2020 году Япония вновь примет Олимпийские Игры. Этот фактор, как отмечают эксперты, послужит реальным толчком для развития инфраструктуры перевозок, а своевременная либерализация законодательства придаст дополнительный импульс для сегмента в целом.

(THINK BUSINESS)

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



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

* думайте о бизнесе
Thinking without limits



AN EADS COMPANY

В США запрещено летать в условиях обледенения на AW139

1 октября 2013 года Федеральное авиационное управление (FAA) выпустило *Директиву* летной годности для вертолетов AW139 и AW139, которая вступила в действие с 16 октября. В ней ведомство требует отключения противообледенительной системы вертолета (Full Icing Protection System (FIPS) и установки рядом с контроллером FIPS таблички с надписью «Полет в известных условиях обледенения запрещен».

Эта директива была выпущена вслед за серией документов EASA, в которых европейский регулятор «разбирался» с возможной опасностью применения комплексной противообледенительной системы на AW139. Суть проблемы состоит в том, что при работе системы возможна перегрузка электрической цепи и возгорание трансформатора в отсеке с электронным оборудованием. В результате этого может быть нарушена структурная целостность элементов конструкции и потеря управления вертолетом.

EASA выпустила три директивы летной годности по этой проблеме (в апреле, июне и *августе* 2013 года), и сейчас совместно с производителем разрабатывает меры по устранению неисправности. В своих директивах европейский регулятор указывает, в каких случаях возможна эксплуатация вертолетов с FIPS, а также доводит до сведения операторов возможные причины проблемы и методы ее решения. Как показало исследование, причиной возгорания может стать неправильная изоляция одного из электрических кабелей, идущих от несущего винта. Также ведомство требует проверить аналогичные кабели хвостового винта.

Ныне действующие директивы летной годности для AW139, по словам EASA, являются промежуточными, и в дальнейшем может последовать еще ряд мер

по ограничению эксплуатации вертолетов с этой системой.

В свою очередь FAA решила пока полностью запретить эксплуатацию этой системы до выяснения всех обстоятельств проблемы. Также американский регулятор предлагает всем заинтересованным организациям дать свои комментарии по этой директиве до 2 декабря 2013 года. А еще FAA допускает возможность возникновения аналогичных проблем на вертолетах с подобной системой противообледенения. И в отличие от директивы EASA, которая допускает применение FIPS в случае проверки всех элементов системы, FAA однозначно запретила ее использование до момента одобрения модифицированной противообледенительной системы.

По оценкам FAA, эта директива затронет 73 вертолета, находящихся в реестре США. Также ведомство считает, что операторы могут понести следующие расходы: около 1 часа работы для отключения системы и установки таблички при нормо-чase равным \$ 85. Однако FAA не дает оценок коммерческих потерь операторов, которые последуют из-за введенных эксплуатационных ограничений.

Комплексная система противообледенения была сертифицирована производителем в начале 2010 года, и она устанавливается на вертолетах в качестве опции.

В России сейчас эксплуатируется около 15 вертолетов AW139, в том числе два в СЛО «Россия».



Boeing 787VIP выходит на рынок

В рамках выставки NBAA-2013 сразу две компании объявили о своих проектах VIP- комплектации новейшего самолета Boeing 787. Greenpoint Technologies продемонстрировала публике макет в масштабе 1/20 своей новейшей системы Aeroloft, предназначенной для самолетов Boeing 747-8VIP, а Gore Design Completions сообщила о заключении контрактов на комплектацию двух самолетов Boeing 787VIP.

Технология Aeroloft System от Greenpoint Technologies впервые применена на Boeing 747-8, и с помощью ее существенно увеличивается площадь салона за счет использования пространства между верхней и основной палубой самолета. И именно на выставке NBAA-2013 компания анонсировала новый проект по комплектации интерьеров для самолетов Boeing 787 в VIP-варианте. В компании крайне осторожно касаются этой темы, однако известно, что сейчас Greenpoint ведет переговоры параллельно с несколькими потенциальными клиентами, и уже до конца этого года возможен первый контракт.

A Gore Design Completions уже смогла заключить контракт на оборудование двух таких самолетов, которые будут эксплуатироваться главами государств, впрочем, о каких странах идет речь, компания традиционно не распространяется. Оба VVIP-джета будут оборудованы в центре комплектации в Сан-Антонио. За тринадцатилетнюю историю Gore Design поставил заказчикам более 50 самолетов, 40% из которых предназначены для первых лиц государств.

Глава Gore Design Completions Джерри Гор (Jerry Gore) считает, что рынок широкофюзеляжных самолетов VIP-конфигурации не испытывает проблем, связанных с глобальным экономическим кризисом, и находится на своем пике в сравнении с прошедшими 25 годами. А вот контрактов на отделку Airbus A380 г-н Гор в ближайшее время не ожидает, объясняя это низким спросом на данную модель и необходимостью затратить на отделку одного A380 порядка миллиона человеко-часов.



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.



Flexjet удваивает заказы на Learjet 85

Бывший долевым оператор канадского производителя Bombardier, компания Flexjet, накануне выставки NBAA-2013 сообщил об увеличении твердых заказов и опционов на новый композитный бизнес-джет Learjet 85. Теперь компания планирует получить в общей сложности 60 самолетов, разместив твердый заказ на 30 самолетов (ранее компания уже разместила твердый заказ на 30 машин) и опцион на 20 самолетов Learjet 85. Общая стоимость всех заказанных Learjet 85 по ценам 2013 года составляет \$1,2 млрд., хотя пока не понятно, когда начнутся поставки новых самолетов.

Напомним, что в начале сентября 2013 года материнская компания объявила о заключении оконча-

тельного соглашения на продажу Flexjet компании Directional Aviation Capital. В итоге, будет создано новое юридическое лицо Flexjet, LLC. Также стороны договорились о том, что при поддержке своих новых инвесторов Flexjet разместит один из крупнейших в истории бизнес-авиации заказов на 245 самолетов стоимостью около \$ 5,2 млрд. Сделка по продаже Flexjet, как ожидается, завершится к концу этого года. Directional Aviation Capital (DAC) – инвестиционная компания, работающая на рынке бизнес-авиации, которая владеет такими известными в деловой авиации компаниями как Flight Options, Sentient Jet, Nextant Aerospace, Constant Aviation, Everest Fuel Management, Sojourn Aviation, Spinnaker Air и API. DAC возглавляет Кен Риччи. Долевым оператор оце-

нен в \$ 185 млн. По словам Кена Риччи, все сотрудники Flexjet будут сохранены. Также он пояснил, что новый бренд никак не будет пересекаться с уже имеющимся в собственности DAC долевым оператором Flight Options. Это будут два оператора, нацеленные на разные сегменты долевого рынка – люксовый и бюджетный. Соответственно будет формироваться и флот операторов: Flight Options будет управлять поддержанными и восстановленными бизнес-джетами (компания разместила заказ на 40 Nextant 400XT), а Flexjet станет «люксовым брендом с молодым флотом». Именно такое позиционирование и вдохновило DAC на исторический заказ.

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

Первая выкатка нового самолета состоялась 7 сентября 2013 года. В четвертом квартале текущего года планируется первый полет, а год спустя и первые поставки. Learjet 85 призван, по заявлению производителя, изменить представления о среднем классе бизнес-джетов. Самолет станет первым бизнес-джетом Bombardier с конструкцией, полностью состоящей из композитных материалов. Самолет обладает наиболее комфортабельным и просторным салоном среди всех существующих бизнес-джетов среднего класса. Learjet 85 может разместить на борту до 8 пассажиров, обеспечив им прекрасные условия для работы и отдыха. Заявленная дальность полета составит 5556 км. Стоимость самолета - \$17.1 млн. в ценах 2013 года.



Nextant попробует себя в турбопропах

Американский авиапроизводитель Nextant Aerospace стал одним из немногих на NBAA-2013, представившим совершенно новый проект. Также компания сообщила о контракте, который в количественном отношении стал крупнейшим на выставке.

После успешного Nextant 400XT/XTi производитель запускает очередной проект по производству кардинально модернизированных самолетов. Новый Nextant G90XT создан на платформе популярного турбовинтового самолета Beechcraft King Air C90 с обновленным планером, двигателями General Electric (GE) H80 и авионикой Garmin G1000. Ожидается, что стоимость самолета (покупка и владение) и его летно-технические характеристики позволят «оживить» уже стареющий парк King Air C90 за счет применения принципиально новых техноло-

гий. Предполагается, что Nextant G90XT выйдет на рынок в 2014 году и станет первым в мире восстановленным турбовинтовым самолетом.

Специально для владельцев G90XT производитель предлагает много дополнительных опций, обычно распространяющихся на бизнес-джеты. Самолет будет доступен в различных конфигурациях, включая медицинский вариант, и для специальных миссий. В компании считают, что парка находящихся в эксплуатации самолетов (более чем 1500 машин) вполне хватит для проекта.

Nextant подписала соответствующий договор о стратегическом партнерстве с General Electric, который будет поставщиком двигателей для Nextant G90XT. По словам Президента компании Nextant Шона Мак-

Гью, проект Nextant G90XT - совершенно новая веха в истории компании. Уникальное сочетание производительности и экономики турбовинтового самолета Nextant G90XT сделают его одним из самых востребованных на рынке среди турбопропов этого класса.

Ранее эксперты предполагали, что Nextant вскоре должен начать новый проект. Но в качестве объекта приложения сил аналитики «видели» более крупный самолет, чем нынешний 400TX, скорее всего среднего или суперсреднего класса. Однако производитель решил идти «вниз», выбрав более доступный вариант.

А в первый день выставки производитель сообщил о сделке с компанией Travel Management Company (TMC), которая оценена в \$ 202,5 млн. Речь идет о переоборудовании 50-ти самолетов Hawker 400XP, приобретенных TMC в период с 2006 по 2009 гг., в Nextant 400XTi.

Контракт с TMC свидетельствует о том, что сейчас Nextant Aerospace уже имеет твердые обязательства на переоборудование более чем 20% всего парка Beechjet 400A/Hawker 400XP, эксплуатирующегося в настоящее время. Как отмечают эксперты, сравнительно небольшой возраст самолетов TMC и желание компании модернизировать свои самолеты свидетельствуют о том, что на рынке наблюдается фундаментальное изменение ценностей и новый взгляд на эффективность бизнес-джетов. При этом продукт Nextant Aerospace, безусловно, является революционным и с хорошими задатками на будущее.

По мнению ведущих авиационных аналитиков, новый контракт с TMC является явным сигналом к переоценке рынка легких бизнес-джетов в целом. Появление 400XTi делает его наиболее логичным выбором на сегодняшний день.



Бeechcraft продолжает увеличивать поставки

Компания Beechcraft Corporation ударно отметилась на выставке NBAA-2013. К этому событию производитель «приурочил» отличный квартальный отчет по поставкам и передачу первого самолета в рамках своего крупнейшего заказа.

Согласно данным, в третьем квартале 2013 года Beechcraft удалось поставить 48 самолетов. В их число вошли 15 King Air 350i/ER, пять King Air 250, шесть King Air C90GTx, четыре Baron G58, восемь Bonanza G36 и 10 военных T-6A/B/C. А за первые девять месяцев текущего года общее количество поставленных самолетов составило 163 машины, что на 47% больше, чем за аналогичный период 2012 года (тогда производитель поставил 111 самолетов).

В третьем квартале 2013 года Beechcraft Corporation заключила крупнейший контракт в своей истории на \$1,4 млрд. на поставку 105 самолетов King Air 350i компании Wheels Up.

Президент Beechcraft Билл Бойсчер (Bill Boisture) отмечает, что компания продолжает показывать достаточно хорошие результаты на протяжении всего года. «Лучшие в своем классе возможности и множество вариантов комплектации нашего портфеля продуктов и услуг продолжает находить отклик у клиентов со всего мира, несмотря на рыночную неопределенность, которая пока наблюдается во многих экономиках. Мы рассчитываем закончить год с сильными позициями, и наше присутствие на NBAA отражает наш оптимизм», - комментирует г-н Бойсчер.

Также на NBAA состоялась передача первого самолета из 105-ти заказанных King Air 350i американскому оператору Wheels Up. До конца 2013 года производитель планирует поставить заказчику девять самолетов. До середины 2015 года Wheels Up получит 35 самолетов. Остальные 70 самолетов компания пла-

нирует получить спустя два-три года после поставки последнего King Air 350i, предусмотренного твердым заказом.

Согласно неофициальным данным, общая стоимость поставленных самолетов составит \$ 788 млн., а оставшая сумма будет потрачена на обслуживание воздушных судов. Wheels Up планирует запустить новый проект долевого владения воздушными судами, используя турбовинтовые самолеты.

А накануне выставки в Лас-Вегасе, по сообщению агентства Bloomberg, Beechcraft поручил банку Credit Suisse начать переговоры с потенциальными покупателями, включая компанию Cessna Aircraft. Beechcraft не комментирует сообщение Bloomberg, но прошлым летом глава компании Билл Бойсчер рассказал Aviation Week, что трое из главных акционеров компании специализируются на проблемных активах. В таких случаях, по его словам, встает вопрос, являются ли они долговременными собственниками. «Я так не думаю», - отметил он.

Владельцами Beechcraft являются банки, «и у кредиторов нет интереса оставаться в авиастроительном бизнесе», отмечает промышленный аналитик Брайан Фолей. Кредиторы Beechcraft получили контроль над компанией в обмен на списание долга в почти \$ 2,5 млрд долл.

По сообщениям, за Beechcraft можно выручить 1,5 млрд долл., что более чем в половину меньше тех 3,3 млрд долл., за которые Goldman Sachs и Onex купили компанию у Raytheon в 2007 г. Это также чуть меньше 1,79 млрд долл., которые китайская компания Superior Aviation Beijing планировала заплатить за Beechcraft.

Продажа Beechcraft, вероятно, будет идти отдельно от усилий по продаже производственных линий реактивных бизнес-джетов Premier и Hawker 4000. Beechcraft надеялся завершить эти сделки до конца этого года. Однако в сообщении Bloomberg нет уточнения о предмете переговоров с покупателями, так что возможно речь идет только об активах Hawker.



Embraer обновляет свои бизнес-джеты

Embraer Executive Jets на NBAA 2013 представил обновленную линейку своих бизнес-джетов. Были модернизированы как уже эксплуатирующиеся самолеты, так и еще готовящиеся к вводу в строй. Первые представлены новой версией флагманского Lineage 1000, который получил в индексе обозначение «Е», и легким Phenom 100 2014 года. Из перспективных моделей улучшенные характеристики получил средний Legacy 450.

Обновленный флагман Lineage 1000Е в первую очередь характеризуется большей дальностью полета, а также усовершенствованным интерьером пассажирского салона и обновленным кокпитом. Внесенные изменения также повлияли на внешний вид самолета.

Рост дальности полета на 200 миль (с 4400 до 4600) стал возможен после работы по снижению веса самолета. Производитель смог снизить массу более чем на 500 фунтов путем переработки носовой части фюзеляжа и удаления неиспользуемых дверей и 12-13 неиспользуемых иллюминаторов, которые раньше закрывались шкафами, а также оптимизации силового набора фюзеляжа. Инженеры также переработали жгуты электропроводки и их укладку по всей кабине и применили более легкие корпуса для системы развлечений в полете. В интерьер салона внесены изменения в отделку поверхностей – деревянные элементы заменены шпоном, что также внесло вклад в весовую оптимизацию. В пассажирском салоне новой модели применена цифровая система управления салоном Honeywell Ovation Select.

Более легкий Lineage 1000Е может нести больше полезной нагрузки при «старой» дальности или при той



же полезной нагрузке меньше потреблять топлива. Увеличение дальности делает доступными маршруты, ранее считавшиеся предельными или недоступными (при определенных ветровых условиях), например, из Сан-Паулу в Нью-Йорк. Производитель также отмечает, что модель Е обеспечит большую дальность, например, из аэропорта Аспена, штат Колорадо, где ограничение по размаху крыльев исключает использование Boeing BBJ1 и Airbus ACJ 319/318.

В настоящее время в мире эксплуатируется 14 самолетов Lineage 1000. Ранняя версия Lineage продается за \$ 53 млн., а стоимость новой модели производитель пока не разглашает.

Phenom 100 2014 модельного года получит многофункциональный внутренний интерцептор (он же воздушный тормоз) в качестве стандартного оборудо-

вания. Этот элемент был впервые продемонстрирован в августе на латиноамериканской выставке LABACE 2013. Многофункциональный интерцептор может выполнять две функции – работать в качестве гасителя подъемной силы и воздушного тормоза. Он не только увеличивает сопротивление и снижает подъемную силу, но может быть использован для уменьшения горизонтальной скорости и увеличения скорости снижения при заходе на посадку. Все ныне эксплуатирующиеся самолеты Phenom 100 смогут получить новые возможности, пройдя модернизацию по сервисному бюллетеню. Также в новом самолете будут предложены 11 улучшенных вариантов интерьера салона.

Компания также внесла изменения в проект среднего Legacy 450. По заявлению производителя, дальность полета новейшего бизнес-джета с четырьмя пассажирами увеличилась до 2500 морских миль, то есть на 200 миль больше, чем в начальной спецификации. Это было достигнуто за счет увеличения количества топлива и, соответственно, роста взлетной массы. Однако компания говорит, что возросшая масса не повлияет на взлетную дистанцию, скороподъемность, максимальную скорость и высоту полета, так как аэродинамические характеристики и тяга двигателей самолета оказались лучше ожидаемых.

Также Legacy 450 получит более длинный фюзеляж (салон увеличится на 6 дюймов), чтобы обеспечить больше пространства для пассажиров. Дополнительное пространство позволит установить задние кресла с большим шагом (с 42 дюймов до 46 дюймов).

Первый полет Legacy 450 совершит уже в этом году, а ввод в эксплуатацию намечен на 2015 год.

Falcon 5X представлен

Dassault Aviation наконец раскрыла детали своего долгожданного бизнес-джета Falcon SMS. На выставке NBAA-2013 французский производитель презентовал самолет и его новое имя: как и предполагали эксперты, он назван по аналогии с флагманом – Falcon 5X. Сейчас его разработка идет полным ходом: первый полет запланирован на первую половину 2015 года, а ввод в строй спустя два года в первой половине 2017 года.

Ключевыми особенностями 5X стали широкий пассажирский салон (поперечное сечение больше чем у G650, высота потолка 1,98 м, а иллюминаторы на 32% больше, по сравнению с Falcon 7X) и новое крыло. Он также будет иметь электродистанционную систему управления (как и флагман), которая впервые на бизнес-джетах Falcon будет также управлять интерцепторами и воздушным тормозом, в то время как новые флапероны (совмещающие функции элерона и закрылка) будут использоваться для управления по крену на высоких скоростях и для увеличения подъемной силы на низких. На новом самолете будет установлено два новейших высокоэффективных двигателя Safran Snecma Silvercrest.

Расчетная максимальная дальность французской новинки составляет 5200 морских миль (9630 км) на скорости 0,8 Маха (восемь пассажиров), а на 0,85 Маха он пролетит 4750 миль (8800 км).

Новый 16-местный Falcon 5X будет конкурировать напрямую с заслуженным Gulfstream G450, имеющим дальность 4200 миль, а также с Global 5000 (5400 миль). Но у него будет значительно ниже вес пустого самолета, более развита аэродинамика и на 10-15% более экономичные двигатели, что вместе позволит снизить расход топлива почти на треть по сравнению с конкурентами. Dassault утверждает, что



у 5X будут на 30% ниже прямые эксплуатационные расходы, чем у G450 и на 35% меньше, чем у Global 5000.

5X не всегда был такой большой или дальнобойный, как представленный сегодня. Когда Dassault только приступил к первоначальным расчетам конструкции в 2006 году, он задумывался для конкуренции с тогдашними бестселлерами Challenger 300, Gulfstream G250 (теперь G280) и Legacy 600. Но мировой финансовый кризис в 2008 году поставил крест на перспективах суперсредних и небольших самолетов.

Тем не менее, со временем рынок бизнес-джетов с большим салоном начал приходить в себя, и в 2009 году инженеры компании Dassault полностью переработали SMS. Он стал очень непохож на остальные са-

молеты компании, и этот наиболее передовой Falcon, по словам представителей производителя, в будущем станет основой для более крупных и дальних бизнес-джетов, но пока Falcon 7X пока останется флагманом. Однако следующий самолет нового семейства стоит ожидать до EBACE 2014. А новый флагман, построенный на новой платформе, скорее всего получит обозначение 8X (будет конкурировать с большими Bombardier и Gulfstream), так как восьмерка является счастливым числом в Китае (вспомним трансформацию G250 – G280).

Самолеты из первой партии в 40 полностью оборудованных Falcon 5X будут стоить около \$ 45 млн. Полноразмерный макет салона 5X был представлен на этой неделе в рамках NBAA 2013 на статической стоянке в аэропорту Henderson Executive, Лас-Вегас.

Cessna и Bell теряют прибыль

Компания Textron Inc. 18 октября 2013 года отчиталась за третий квартал 2013 года. В состав корпорации входят авиапроизводители Cessna Aircraft и Bell Helicopter. Как сообщается в отчете, в третьем квартале 2013 прибыль Textron на одну акцию составила \$ 0,35, по сравнению с прибылью в \$ 0,48 за тот же период 2012 года. Общая квартальная выручка компании составила \$ 2,9 млрд., что на \$ 96 млн. меньше, по сравнению с тем же периодом прошлого года. В первую очередь такие результаты связаны со снижением поставок бизнес-джетов Cessna.

«В третьем квартале мы получили рост доходов в подразделениях Bell, Industrial и Textron Systems и снижение доходов в Cessna, так как рынок легких и средних бизнес-джетов остается неустойчивым», - говорит председатель и главный исполнительный директор Textron Скотт С. Доннелли.

Сейчас по итогам 2013 года руководство Textron прогнозирует прибыль на акцию в диапазоне \$ 1,75 -

\$ 1,85. В предыдущем прогнозе компания рассчитывала получить на акцию прибыль \$ 1,90 - \$ 2,10.

«Мы сокращаем наш прогноз на 2013 год, и это отражает снижение маржи в Bell из-за производственной неэффективности, связанной с трудовым конфликтом и внедрением новой системы планирования ресурсов, а также снижение поставок самолетов Cessna», - добавил Доннелли.

Cessna Aircraft

По сравнению с третьим кварталом 2012 года выручка Cessna снизилась на \$ 185 млн. до \$ 593 млн. Это произошло из-за снижения поставок новых бизнес-джетов - в третьем квартале 2013 года было поставлено 25 самолетов Citation против 41 за тот же период прошлого года. Всего за девять месяцев этого года производитель выпустил 77 бизнес-джетов, а в 2012 году - 128 самолетов.

В третьем квартале 2013 года Cessna зафиксировала убыток в размере \$ 23 млн. против прибыли в \$ 30 млн. годом ранее.

На конец третьего квартала 2013 г. Cessna имела портфель заказов объемом в \$ 1,07 млрд., что на \$ 61 млн. больше уровня в конце второго квартала 2013 года.

Bell Helicopter

Доходы Bell в третьем квартале 2013 увеличились на \$ 87 млн., по сравнению с тем же периодом предыдущего года. Увеличение доходов стало возможно благодаря хорошим продажам, как военных, так и гражданских вертолетов. За этот период вертолетостроитель поставил 54 гражданских машины, 10 конвертопланов V-22 и 7 H-1, в то время как за аналогичный период прошлого года компания по-



ставила 46 гражданских вертолетов, 11 V-22 и 5 H-1. С начала 2013 года Bell поставил 138 гражданских вертолетов против 123 за тот же период прошлого года.

Квартальная прибыль Bell снизилась по сравнению с прошлым годом на \$ 34 млн.

Объем портфеля заказов Bell на конец третьего квартала 2013 года составил \$ 6,4 млрд., что на \$ 543 млн. меньше уровня прошлого квартала.

	3 кв. 2013	3 кв. 2012	9 мес. 2013	9 мес. 2012
Доходы, \$ млн.				
Cessna	593	778	1 861	2 210
Bell	1 162	1 075	3 136	3 125
Прибыль, \$ млн.				
Cessna	-23	30	-81	59
Bell	131	165	395	462



Gulfstream увеличил поставки больше чем в два раза

23 октября 2013 г. корпорация General Dynamics отчиталась за третий квартал 2013 года. В авиационное подразделение корпорации входят производитель бизнес-джетов Gulfstream Aerospace и провайдер услуг деловой авиации Jet Aviation.

General Dynamics сообщает, что в третьем квартале 2013 года общая выручка составила \$ 7,796 млрд. и осталась примерно на том же уровне, что и годом ранее (\$ 7,934 млрд.). Операционная прибыль корпорации за этот период выросла по сравнению с тем же периодом 2012 года на 5,7%, до \$ 957 млн., а чистая

прибыль – на 8,5%, до \$ 651 млн., или \$ 1,86 на одну акцию, по сравнению с прибылью в \$ 600 млн., или \$ 1,71 на акцию за тот же период 2012 года.

По результатам работы в третьем квартале 2013 года авиационный сегмент корпорации, в который входят Gulfstream Aerospace и Jet Aviation, получил выручку в размере \$ 2,152 млрд., что на \$ 316 млн. (+17,2%) больше, чем в 2012 г. (\$ 1,836 млрд.). А доход за девять месяцев 2013 г. составил \$ 5,983 млрд., что на 18,5% больше, чем в прошлом году. Квартальная операционная прибыль подразделения выросла на \$ 108 млн. и составила \$ 369 млн. (+41,4%). Результат за три квартала также впечатляет – рост прибыли составил 35,4%, до \$ 1,068 млрд. В итоге, квартальная рентабельность подразделения составила 17,1% (в третьем квартале 2012 года этот параметр был на уровне 14,2%), а за первые девять месяцев 2013 года – 17,9%.

На конец третьего квартала 2013 года общий объем портфеля заказов авиационного подразделения General Dynamics составил \$ 13,823 млрд. Этот показатель на 840 млн. меньше, чем на конец второго квартала 2013 года (\$ 14,663 млрд.), и на \$ 2,2 млрд. меньше, чем годом ранее (\$ 16,042 млрд.). Сокращение портфеля заказов на протяжении последнего времени естественно, так как Gulfstream начал поставку G650, заказы на который ранее лежали «мертвым грузом», а в третьем квартале этот тренд усилился еще и из-за правительственного «шатдауна».

По словам председателя и генерального директора General Dynamics Фебы Новакович (Phebe Novakovic), в этом квартале авиационное подразделение показало лучшие результаты, чем ожидалось. «Третий квартал показал сильные продажи, но заключение

новых контрактов заняло больше времени, чем планировалось», – отметила она, добавив, что клиенты напуганы действиями правительства США, которое не может решить бюджетных проблем, и стоит на грани дефолта. «Нам нужна стабильность от правительства по вопросу потолка долга. Эта ссора беспокоит как американских, так и международных клиентов». Хотя соотношение выполненных и полученных заказов в третьем квартале 2013 года составило 0,6:1, по словам Фебы Новакович, рост продаж год-к-году составил 10%. В настоящее время Gulfstream имеет 15-месячный задел для G450 и G550, а для нового G280 и G650, по словам главы GD, «вполне безопасный».

В этом году Gulfstream планирует поставить 130 «зеленых» самолетов, причем поставки крупносерийных бизнес-джетов составят почти 80%.

Производство самолетов Gulfstream в третьем квартале и за девять месяцев 2013 г.

	Третий квартал		Девять месяцев	
	2012	2013	2012	2013
«Зеленые» поставки				
Большие самолеты	28	28	78	83
Средние самолеты	6	6	10	16
ВСЕГО	34	34	88	99
Оборудованные самолеты				
Большие самолеты	17	32	52	87
Средние самолеты	-	6	5	16
ВСЕГО	17	38	57	103
Поддержанные самолеты	1	4	1	9



NetJets Europe планирует увеличить долю на украинском рынке

Компания NetJets Europe, похоже, всерьез взялась за украинский рынок бизнес-перевозок. 24 октября 2013 года оператор презентовал в Киеве (аэропорт «Киев») свой флагман – Bombardier Global 6000. Выступая на презентации бизнес-джета, вице-президент компании Вадим Хорижный поделился планами развития NetJets Europe в Украине.

С его слов, уже до конца текущего года компания планирует увеличить количество клиентов в стране почти на четверть – с 15 до 18-19. При этом о конкретных типах воздушных судов речь не идет, а Global 6000 был выбран, так как является последней моделью оператора. В Украине NetJets Europe предлагает классическую схему владения воздушным судном путем покупки доли во владении самолетом, начиная с 1/16 паевого владения, что составляет 50 летних часов в год. Стоимость этого предложения составляет \$ 3-3,5 млн.

Новый Bombardier Global 6000, представленный в

Киеве, поставляется с интерьером Signature Series, который в будущем будет использоваться и на всех новых самолетах Bombardier Challenger 605 и 300. На разработку нового дизайна интерьера специалистам NetJets понадобилось 18 месяцев. Global 6000 в исполнении для NetJets имеет конфигурацию на 13 пассажирских мест, благодаря чему в кормовой части размещена переговорная компания. Это также позволило сделать полноценный камбуз и другие сервисные помещения, необходимые для ультрадальних полетов.

В последние годы NetJets демонстрирует тенденцию к отходу от эксплуатации самолетов LJ класса, ориентируясь на рост спроса в сегменте ультрадальних бизнес-джетов. Самолеты Global 6000, приобретенные компанией, полностью соответствуют этому новому тренду. Они пополняют воздушный флот «крупных» самолетов NetJets Europe, в который уже входят три Dassault Falcon 7X и девять Gulfstream G550. И хотя коммерческая эксплуатация новых Bombardier Global

6000 только начинается, в компании уверяют, что все летные часы и на этот самолет и на три следующих уже проданы. В настоящее время компания получила уже три аналогичных самолета.

По мнению представителей оператора, Украина – очень привлекательный рынок для NetJets Europe, и один из тех, где компания видит серьезный потенциал для развития. «Наше знание рынка, а также понимание потребностей наших клиентов позволяют по-особому обслуживать украинский рынок и создавать тот

продукт, который сделает полеты с NetJets Europe еще более эффективными с точки зрения стоимости и в то же время даст нашим клиентам высочайшую гарантию безопасности и высочайший уровень обслуживания», – комментируют в NetJets Europe.

Вслед за Россией, NetJets Europe запустила в Украине и программу «Высокая эффективность», которая изначально была создана для российских клиентов. Компания делает специальное предложение для владельцев карт и для участников программы долевого владения, которые приобретают 50 и более летних часов. Благодаря постоянным инвестициям с 2004 года и текущему объему полетов, NetJets Europe сейчас может предложить своим клиентам 20-процентную скидку на полеты продолжительностью более трех часов. По мнению представителей компании, новый продукт, стоимость которого начинается от 319 000 евро, понравится существующим и потенциальным клиентам.

Со времени запуска в феврале 2012 года программа «Высокая эффективность» стала одним из самых успешных продуктов NetJets Europe. Как результат – компания полностью распродала часы полета на пять воздушных судов, и почти 100 клиентов смогли «насладиться» путешествием, совершенным по этой уникальной программе.

NetJets Europe была основана в 1996 и на сегодняшний день является крупнейшей компанией, предоставляющей услуги деловой авиации в Европе. В NetJets Europe в общей сложности занято более 1500 сотрудников, а численность воздушного парка составляет более 130 воздушных судов. NetJets Europe является маркетинговым агентом компании NetJets Transportes Aéreos SA и авиаперевозчиком ЕС.



Фото: Алексей Фурман

2014 год «принесет» положительные тренды

Вслед за предварительным исследованием рынка деловой авиации в 2013 году, Avinode подготовил небольшой прогноз поведения отрасли в 2014 году в Европе и Соединенных Штатах. По мнению специалистов компании, следующий год принесет больше положительных тенденций, чем нынешний. Avinode прогнозирует в 2014 году рост количества рейсов бизнес-авиации в США на 0,7%, при этом положительный тренд будет наблюдаться в большинстве регионов. В Европе, несмотря на несколько лет отрицательной динамики, компания предсказывает, что в 2014 году рынок будет оставаться стабильным при незначительном росте в 0,1%.

При более детальном рассмотрении рынка США, Avinode предполагает разнонаправленную динамику по отдельным регионам. Большинство регионов, по прогнозам, в течение следующего года покажут хороший результат, и Юг с Западом будут лидировать с ростом 1,0% и 0,9% соответственно. Между тем, Средний Запад, согласно прогнозам, покажет незначительное

снижение летной деятельности на 0,1%, в то время как Северо-Восток напротив вырастет на 0,4%.

На европейском континенте в 2014 году будет наблюдаться смешанная динамика в двух главных регионах: Северная Европа, которая более расположена к деловым поездкам, покажет снижение на 0,9% фактических вылетов, а на Юге, где преобладает больше полетов для отдыха и путешествий, наоборот трафик вырастет на 0,7%. После нескольких лет спада этот рост должен стать желанным на юге Европы, хотя он не вернет регион к предыдущим уровням активности.

Прогноз по категориям воздушных судов

Тенденции популярности категорий самолетов в 2014 году, по мнению экспертов Avinode, не сильно изменятся относительно текущих трендов. В Европе активность категории легких бизнес-джетов, в которую входят самолеты начального уровня, легкие и суперлегкие, немного снизится, на 0,5%. Причем, это

снижение произойдет за счет потери доли рынка в подкатегории легких бизнес-джетов. При этом, бизнес-джеты начального уровня продолжают подъем, и их трафик вырастет на 2,3%.

В Соединенных Штатах активность категории легких джетов, напротив, немного вырастет, на 0,5%, в основном за счет роста в подкатегории самолетов начального уровня. Avinode предполагает, что бизнес-джеты этого класса покажут в течение 2014 года рост на 5,3%.

В более тяжелой категории средних бизнес-джетов, которая включает средние и суперсредние самолеты, Avinode также прогнозирует разное поведение по обе стороны Атлантики. Европу в 2014 году ждет снижение полетов самолетов этого класса на 3,6%, а в США наоборот ожидается небольшой рост активности – на 0,7%.

Категория тяжелых бизнес-джетов (тяжелые и ультрадальние самолеты), по мнению Avinode, будет пользоваться еще большей популярностью, чем в этом году. В Европе рост трафика таких самолетов составит 3,6%, а в США – 1,2%. Это обусловлено ростом активности сверхдальних бизнес-джетов по обе стороны Атлантики. В Соединенных Штатах подкатегория ультрадальних самолетов вырастет в 2014 году на 3,1%, а в Европе, где на джеты такого класса почти не почувствовали влияние общих тенденций рынка, количество сверхдальних рейсов должно вырасти на 8,6%.

Этот прогноз рынка бизнес-авиации основан на исторических данных по активности, прогнозах экономического роста и поставок самолетов, а также прогноза спроса на основе трендов Avinode Marketplace.



Honeywell прогнозирует продажи в течение 10 лет на \$ 250 млрд.

Накануне 66-й выставки NBAA 2013 компания Honeywell традиционно выпустила свой, 22-й по счету, ежегодный прогноз развития отрасли деловой авиации на ближайшие десять лет. По мнению экспертов компании, в период с 2013 по 2022 гг. на рынок будет поставлено 9250 новых бизнес-джетов, на сумму более \$ 250 млрд. Таким образом, компания на 3-4% (почти \$ 10 млрд.) увеличивает свой прошлогодний прогноз. При этом, по количеству воздушных судов прогноз был все же скорректирован в сторону снижения (на 750 самолетов), но за счет увеличения стоимости воздушных судов и спроса на ультрадальние самолеты, в ценовом эквиваленте общий объем поставок вырос.

Согласно прогнозу Honeywell, в текущем году заказчики получают от 600 до 625 новых бизнес-джетов, что на 80 машин меньше, чем прогнозировалось год назад. Виной всему, по мнению экспертов компании, не снижение спроса, а задержки и приостановки программ ряда производителей.

Прогноз Honeywell основывается на опросе 1500 операторов. 28% из них планирует приобрести новый бизнес-джет в течение ближайших пяти лет, или в качестве замены, или для пополнения флота. По данным Honeywell, интерес к покупкам находится

на уровне последних трех исследований и на более высоком уровне, по сравнению с отчетами компании до 2006 года, когда этот показатель равнялся 25-и и менее процентам. 19% из тех, кто планирует приобрести новый бизнес-джет, намерены сделать это в 2014 году, и по 22% – в 2015 и 2016 годах.

Согласно прогнозу Honeywell, в настоящее время прослеживается ярко выраженная тенденция спроса на бизнес-джеты суперсреднего и ультрадальнего классов. Ожидается, что на эти типы самолетов придется 56% всех поставок, а в денежном эквиваленте их стоимость может составить 83%.

Спрос на новые самолеты значительно варьируется по регионам. Так, по мнению экспертов Honeywell, рынок бизнес-авиации Северной Америки, и особенно США, похоже, возрождается. Согласно докладу, в период с 2013-2017 гг. 61% всех поставок придется именно на него (это на 8% больше прошлогоднего прогноза). А вот прогноз в отношении стран БРИК: Бразилии, России, Индии и Китая, снизился на 4%, до 42%. Однако, именно в этих странах 40% заказчиков планируют приобрести новый бизнес-джет уже в течение следующих двух лет. При этом, большинство самолетов относятся к верхнему ценовому диапазону.

В странах Ближнего Востока и Африки новые самолеты будут приобретать лишь 26% респондентов, против 32% годом ранее. При этом пик покупок придется на ближайшие пять лет (47%).

Операторы в Азиатско-Тихоокеанском регионе также немного поубавили пыл. Почти десятипроцентное снижение связано, в первую очередь, с уменьшением твердых заказов из Китая. В результате, суммарная доля спроса в течение следующих пяти лет для Азиатско-Тихоокеанского региона составит около 5%.

Это, по мнению экспертов Honeywell, свидетельствует о постепенном насыщении рынка и большом количестве поставок за последние несколько лет.

Что же касается латиноамериканского рынка, то здесь ситуация наиболее обнадеживающая. 52% прогнозируемых покупок новых бизнес-джетов в регионе планируется в течение ближайших трех лет. А в целом в период 2013-2022 гг. на страны Латинской Америки придется до 18% поставок.

А вот перспективы для Европы остаются мрачными. Так, на ближайшие пять лет на долю Старого Света придется лишь 12% всех поставок новых бизнес-джетов, что на 6% меньше, нежели год назад прогнозировал Honeywell. Устойчивость, которую ранее показывали европейские операторы, столкнулась с экономическими трудностями и, возможно, достигла дна – в 2014 году респонденты ожидают слабый рост. Россия, которая поддержала регион с сильными амбициями покупок, исчезла в исследовании 2013 года. Следует отметить, что ответы из России в докладе этого года были ограничены, так что небольшая выборка добавила элемент волатильности, которой нет в предшествующих обзорах, и может преуменьшать истинный спрос в этом регионе.

«Мы продолжаем наблюдать основные макротенденции, которые поддерживают потенциальный спрос на бизнес-джеты, что делает долгосрочные перспективы отрасли привлекательными», - говорит Роб Уилсон, президент Honeywell Business and General Aviation. «Мы считаем, что другие факторы, которые будут способствовать ускорению роста мировой бизнес-авиации, - это давно назревшие структурные и нормативные реформы, которые будут способствовать росту покупательной способности и соответственно росту авиации».



Пассажиропоток Пулково-3 растет

В конце апреля 2013 года состоялась церемония официального открытия Центра Бизнес Авиации «Пулково-3». Ввод в эксплуатацию столь значительного и дорогостоящего объекта аэропортовой инфраструктуры - новый этап развития бизнес-авиации, как в Санкт-Петербурге, так и в Российской Федерации. О предварительных итогах работы «Пулково-3» за первые шесть месяцев с момента открытия и о планах развития читателям *VizavNews* рассказывает Пугин Сергей Геннадьевич, генеральный директор ООО «ДжетПорт СПб».

Сергей Геннадьевич, заканчиваются первые шесть месяцев работы полностью введенного в строй ЦБА «Пулково-3», который уже успел «поработать» на полную мощность в период июньского международного экономического форума в Санкт-Петербурге и

саммита G20. Удалось ли на данном этапе создать единый механизм управления всеми процессами, или все же сейчас происходит финальное «оттачивание» взаимодействия всех служб?

Еще с момента основания «ДжетПорт СПб» в мае 2009 года нам удалось выстроить отточенный, слаженный механизм взаимодействия между всеми службами. С начала работы Центра Бизнес Авиации «Пулково-3» появилась необходимость расширить штат и создать новые службы, такие как: Служба оперативного наземного обеспечения, Служба безопасности и Аэродромная служба.

Да, действительно, в первые же месяцы работы ЦБА нам удалось создать единый механизм управления всеми производственными процессами, благодаря

опыту и высокой квалификации всех сотрудников компании. Такие крупнейшие международные мероприятия 2013 года, как Экономический форум и саммит «Большой двадцатки» только укрепили данный механизм и проверили его на прочность. За период Петербургского Международного Экономического Форума, с 19 по 23 июня, нами было обслужено 514 рейсов бизнес-авиации и 1 221 пассажир в терминале ЦБА «Пулково-3». Всего за три дня G20 компания «ДжетПорт СПб» обеспечила комплексным обслуживанием в аэропорту Пулково более 20 делегаций из разных стран мира.

Изменился ли трафик за эти шесть месяцев? Как компания работает с заказчиками, и появились ли клиенты, которые планируют использовать «Пулково-3» в качестве «домашнего» аэропорта?

За первые три квартала 2013 года трафик по обслуженным воздушным судам остался на том же уровне, что и в 2012 году, однако количество обслуженных пассажиров за период с января по сентябрь 2013 года, по сравнению с аналогичным периодом 2012 года, возросло более чем на 20%. Сейчас ведутся активные переговоры касательно использования ЦБА «Пулково-3» в качестве аэропорта базирования.

В борьбу за «московского» и «питерского» клиента активно взялись прибалтийские государства, ежемесячно анонсируя те или иные комплексные проекты по услугам TОuP и базирования. С помощью каких маркетинговых механизмов «ДжетПорт СПб» пла-



продолжение ►

нирует в будущем сохранять лидирующие позиции в этом сегменте, и планируется ли пересмотр ценовой политики компании?

Увеличение пассажиропотока – лучшее подтверждение высокого уровня обслуживания и грамотной маркетинговой и ценовой политики компании «ДжетПорт СПб». Продолжим работать в том же ключе, совершенствуясь и развиваясь по всем направлениям.

Какие новые услуги доступны клиентам с открытием ЦБА «Пулково-3»?

Центр Бизнес Авиации «Пулково-3» ориентирован на комплексное предоставление услуг. Одной из важнейших услуг ЦБА «Пулково-3» является предоставление места стоянки для воздушного судна. Общая площадь перрона составляет более 63 000 кв.м. В настоящее время перрон позволяет принимать до 28 воздушных судов одновременно. Постоянный рост количества рейсов подчеркивает необходимость скорейшего ввода в эксплуатацию ангарного комплекса (третья очередь), что позволит предоставлять клиентам «Пулково-3» услуги по хранению воздушных судов в ангаре и увеличит количество одновременно обслуживаемых воздушных судов до 46. Ангарный комплекс площадью более 7 000 кв.м. способен разместить три воздушных судна класса Boeing-737, также в рамках этого проекта мы построим гараж-стоянку для спецтехники площадью 1 052 кв.м. и насосную станцию пожаротушения. Ангарный комплекс предназначен для хранения и технического обслуживания практически всех современных типов воздушных судов бизнес-авиации. Высокое качество здания защитит воздушное судно в зимнее время и от прямых солнечных лучей в летнее время. Ангары позволят в комфортных условиях

обслуживать и проводить необходимые работы, независимо от времени года и погодных условий.

Пассажирский терминал ЦБА «Пулково-3» оснащен всем необходимым и позволяет максимально удовлетворять потребности клиентов, предоставляя услуги на высочайшем уровне. Первый этаж предназначен для обслуживания пассажиров, выполняющих как внутренние, так и международные рейсы и позволяет осуществлять обслуживание до 1500 пассажиров в сутки.

К новым услугам, доступным клиентам с открытием пассажирского терминала «Пулково-3», можно отнести комфортабельные залы ожидания с видом на перрон, Wi-Fi, Duty Free, переговорные комнаты, оснащенные всем необходимым оборудованием, эксклюзивное барное обслуживание и многие другие услуги по запросу клиентов. Уникальный интерьер пассажирского терминала «Пулково-3», максимальный комфорт, спокойная обстановка, сервис высочайшего уровня – все располагает к тому, чтобы возвращаться сюда снова и снова.



Российские перспективы Citation

Совсем недавно компания Cessna Aircraft объявила о назначении одного из крупнейших российских операторов бизнес-авиации, компании ИстЮнион, своим официальным представителем по продажам реактивных самолетов Cessna Citation на территории России и стран СНГ. Сегодня на вопросы еженедельника BizavWeek любезно согласилась ответить руководитель проекта ИстЮнион ASR Cessna Aircraft Company Елена Жданова.

Елена, безусловно, бренд Cessna в целом и Citation в частности, один из самых узнаваемых в мире. Но реалии отечественного рынка бизнес-перевозок таковы, что российские заказчики все чаще отдают свои предпочтения самолетам суперсреднего и ультрадальнего класса. Какие маркетинговые механизмы, по вашему мнению, необходимо запустить в первую очередь для того, чтобы семейство Citation хорошо себя «чувствовало» на отечественном рынке?

Как мне кажется, начинать нужно с популяризации бренда Cessna в России. Дословно и грубо, Cessna Citation – ДОСААФ отечественной бизнес-авиации. Большинство отдают предпочтение не столько самолетам суперсреднего и ультрадальнего класса, сколько большому красивому бизнес-джету. На практике большая редкость, когда подобного типа самолеты используются с максимальной эффективностью, ради которой они изначально создавались. Я имею в виду такие показатели, как пассажироместимость/максимальная продолжительность беспосадочного перелета. На практике все-таки самыми востребованными являются направления: Европа, реже региональная Россия. Причем редко когда количество пассажиров на борту превышает 4 человек. Более того, нынешние владельцы «суперджетов»



уже учатся считать деньги, а преимущества ценовой политики эксплуатации Cessna Citation – неоспоримы. Безусловно, это самый экономичный бизнес-джет.

Таким образом, для того чтобы создать и укрепить стабильный рост продаж надежного, недорогого и функционального бизнес-джета, необходимо задействовать следующие маркетинговые механизмы: безусловно, реклама (та самая, что двигатель прогресса); презентации бизнес-джетов, то есть личное знакомство – посмотреть/потрогать, особенно в регионах, где далеко не у каждого потенциального покупателя есть возможность специально посетить какую-либо профессиональную выставку деловой авиации и на статике посмотреть самолет; выполнение демополетов (все-таки лучше один раз попробовать) и, безусловно, сотрудничество со СМИ

с целью ведения не только и не столько рекламной, сколько научно-просветительской деятельности: фото/видео репортажи с производства/технических центров, интервью с топ-менеджментом компании и узкими специалистами, доходчиво и аргументированно объясняющими очевидные преимущества владения. Cessna Citation – это бизнес-джет, который изначально создавался не для самолюбования, а для выполнения конкретных бизнес-нужд делового человека, ограниченного во времени и требующего частого перемещения. Это надежная, самая недорогая из существующих, рабочая лошадка. Как Toyota среди автомобилей.

При разработке собственного бизнес-плана учитывался ли опыт вашего предшественника – компании JetAlliance Vostok, которая также пыталась наладить продажи Citation, но, увы, потерпела полное фиаско?

Безусловно, учитывался, но в гораздо большей степени мы опираемся не на чей-то печальный, а на собственный позитивный опыт продажи ВС. Ни для кого не секрет, что основной флот компании ИстЮнион состоит из 10 бизнес-джетов, из которых 9 – Gulfstream. Это самый крупный оператор Gulfstream в России. Конечно, данный самолет чрезвычайно популярен благодаря своей активной маркетинговой политике и, в конце концов, это уже состоявшийся бренд. Но главная составляющая успеха – в индивидуальном и персональном подходе к каждому клиенту. Мы не рейсовый автобус, мы – качественное такси. Мы хотим и можем аргументированно объяснить, почему именно Cessna Citation нужна целевому потенциальному покупателю. А он в России, безусловно, есть.

продолжение ►

Елена, какова, по Вашему мнению, емкость отечественного рынка для Cessna Citation в настоящий момент? Какие конкурентные преимущества по сравнению с «одноклассниками» Вы бы отметили?

Я считаю, что при правильной маркетинговой политике, поддержке авиапроизводителя, местных авиационных властей и развитии программ поддержки малой авиации в общем и региональных перевозок в частности (я имею в виду востребованность авиации в трудно сообщаемых между собой регионах или даже внутри одного региона, но традиционно пользующихся спросом у частных клиентов) должно прогнозировать емкость не менее 10 самолетов в год. Конечно, это уже при условии на-

личия всех необходимых материально-технических и административных возможностей максимально эффективного не только частного, но и коммерческого использования самолетов Cessna Citation.

Будет ли ИстЮнион предлагать своим клиентам финансовое и юридическое сопровождение сделок купли-продажи? Разработаны ли в компании механизмы финансирования для будущих клиентов?

Конечно, опыт и профессионализм компании ИстЮнион, а также наработанные годами связи с юридическими и финансовыми учреждениями, авиационными властями, нормами и правилами самых востребованных для регистрации воздушных судов

стран позволяют ИстЮнион предлагать своим клиентам полное сопровождение сделки под ключ. Начиная с этапа выбора модели самолета, идеально удовлетворяющей именно Ваши профессиональные и личные нужды, и заканчивая не поставкой воздушных судов в аэропорт базирования, а экономически эффективной и оптимальной эксплуатацией воздушных судов. Мы берем на себя решение абсолютно всех вопросов, связанных с приобретением, регистрацией, эксплуатацией и обслуживанием бизнес-джета. Владелец получает от процесса исключительно удовольствие.

Залог успеха любого производителя на зарубежном рынке – это хорошо налаженная система технического обслуживания и ремонта самолетов. Планирует ли ИстЮнион, самостоятельно или в партнерстве с Cessna, реализовывать проекты по строительству центра ТОиР для Citation? Или же те производственные мощности, которые в настоящее время есть в России, достаточны?

Это, на мой взгляд, один из ключевых моментов эксплуатации воздушных судов. У компании Cessna Aircraft Company самая развитая сеть технических центров по обслуживанию Citation. Собственные центры располагаются по всему миру, преимущественно, конечно, в США, Азии и Европе.

На данный момент в реестре РФ моделей Cessna Citation – единицы. К сожалению, владельцы частных самолетов предпочитают иностранную регистрацию, но это беда не авиапроизводителя, а российского авиационного законодательства. Таким образом, острой необходимости в сертификации иностранного центра



продолжение ►

Cessna (Европа довольна удобна для обслуживания бизнес-джетов, базирующихся в центральной части России, или Азия для ДВ) сейчас нет, все подготовительные мероприятия по реализации проекта по ТОиР Cessna Citation проведены, и достигнута договоренность с одним из существующих полноценно функционирующих российских центров по ТОиР. Так что, в случае появления реальной необходимости, проблем здесь не будет. Та же ситуация и с одним из самых территориально удобно расположенных центров по ТОиР Cessna Citation Dusseldorf. Сертифицировать его для обслуживания Cessna Citation, находящихся в RA-регистрации, можно в кратчайшие сроки.

Немного подробнее о самой процедуре заказа воздушного судна.

Сама процедура заказа воздушного судна начинается непосредственно с выбора модели и путей финансирования данного приобретения. Мы предоставляем потенциальному клиенту исчерпывающую информацию о приобретаемом бизнес-джете, его характеристиках и экономическое обоснование расходов на его содержание. В процессе выбора модели клиент может ощутить все прелести полета в процессе выполнения демо-рейса. После выбора самолета, его конфигурации и дополнительных опций, деталей интерьера и финансового института, обеспечивающего сделку, подписывается предварительный договор купли-продажи, оговариваются сроки поставки и вносится предварительный платеж. Как уже говорилось выше, решение всех необходимых вопросов и формальностей в рамках данной сделки становятся приятной обязанностью регионального представителя по продажам реактивных самолетов Cessna Citation, то есть компании ИстЮнион.

P.S. Компания «ИстЮнион» была основана в 2005 году и благодаря высокому уровню сервиса и широкому спектру оказываемых услуг уже вскоре приобрела статус одной из ведущих компаний деловой авиации на российском рынке. История компании началась с ее участия в организации чартерных рейсов, но уже вскоре стало понятно, что бизнес-авиация в России развивается в новую высокотехнологичную отрасль гражданской авиации. В 2008 году компания «ИстЮнион» получила право на управление частным воздушным судном Gulfstream G450, одновременно с этим развивая такие направления деятельности, как наземное обслуживание в аэропортах Московского авиаузла и авиационный

консалтинг. В настоящее время компания «ИстЮнион» обладает сертификатом Росавиации на организационное обеспечение полетов, имеет в своем составе более 150 квалифицированных сотрудников, в том числе обученный и сертифицированный летный и инженерный состав. Компания управляет десятью самолетами (девять самолетов Gulfstream и один ACJ318) и продолжает динамично развиваться. Под управлением и контролем компании находится собственный ангар, расположенный в шаговой доступности от КПП и международного терминала, рядом с технической базой терминала «Внуково-3».

