



Пролетела короткая, но уже весенняя неделя. Милые барышни принимали поздравления, готовясь к небольшой возможности провести время в кругу друзей и семьи. Отечественный информационный поток был скуден, словно все дружно уже с начала недели готовились к предстоящим праздникам.

К большому сожалению, на этой неделе не прояснилась ситуация и с Джет-2000. Жуткая и непонятная. Вызывает глубокое сожаление внезапное аннулирование Росавиацией Свидетельства Джет-2000 и потеря еще одного из и без того немногочисленных отечественных операторов бизнес авиации. «Общественность» так и не ознакомили с актом комиссии. Хотя обычно, в случае установления комиссией недостатков, компании дается определенное время на их устранение, или Свидетельство приостанавливается (если недостатки существенные), а применение «высшей меры» наказания - аннулирование Свидетельства - применяется, только если недостатки существенно влияют на безопасность полетов. Произошедшее еще раз подтверждает острую необходимость скорейшей разработки и внедрения ФАПов для регулирования работы операторов бизнес авиации, деятельность которых невозможно регулировать по действующему ФАПу о сертификации авиакомпаний. Мы обязательно разберемся в этой проблеме и поделимся с Вами нашими предположениями.



G280 сертифицирован FAA

Компания Gulfstream Aerospace объявила в пятницу 2 марта 2012 о том, что новый супресредний самолет Gulfstream G280 получил предварительный сертификат типа Федерального авиационного управления США (FAA).

стр. 13



Закончилась первая Abu Dhabi Air Expo

По замыслам организаторов, выставка должна была носить локальный характер, однако, неожиданно для всех, ее гостями и участниками стали компании во всего мира, а статической экспозиции мог бы позавидовать любой топ авиасалон.

стр. 14



Epic Aircraft станет российским

Epic Aircraft продан россиянам - компании Engineering LLC. Новые владельцы говорят, что максимум через четыре года клиенты смогут покупать очень качественные самолеты заводской сборки.

стр. 16



Avinode Business Intelligence Newsletter

Еженедельный обзор Avinode состояния европейского рынка деловой авиации. На этой неделе:

индекс спроса: +14,7%; индекс стоимости: -0,62%

стр. 17



ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫЙ G650

БЫСТРЕЕ ВСЕХ, ДАЛЬШЕ ВСЕХ,
ВМЕСТИТЕЛЬНЕЕ ВСЕХ

Gulfstream®

Вертолетчики боготворят свои вертушки

Сразу же после завершения Heli-Expo 2012 все бросились подводить итоги. Не исключение – и разного рода обзоры и опросы. Очередной опрос профессиональных вертолетчиков, проведенный одним из вертолетных журналов, по оценке уровня технического обслуживания вертолетостроителей завершился очередной победой Bell Helicopter.

- На втором месте – Sikorsky,
- На третьем – Eurocopter,
- На четвертом – MDHI,
- И лишь на пятом – AgustaWestland.

Нужно отметить, что Bell побеждает в 18-й раз без перерывов!

В категории поршневых вертолетов первое место занял единственный и неповторимый – Robinson. Остальные участники не собрали голосов, чтобы составить какую-либо конкуренцию.

К подобным опросам отношусь скептически. Если перефразировать фразу, «каждый кулик хвалит свое болото», получится, «каждый вертолетчик хвалит то, на чем летает»... Кстати, то, что европейские вертолестроители, уверенно занимающие лидирующие позиции на гражданском рынке, оказались в конце списка, лишь подтверждает «недоверие» к результатам опроса.

И, тем не менее, 18 лет безоговорочного лидерства в техническом обслуживании кое-что да значат. Вертолетчики, как никто другой, очень тонко чувствуют и ценят заботу строителей вертолетов. Потому что небольшие компании – один-два вертолета, потому что в одиночестве, в отрыве от аэродромов, гражданской... Потому что они особенно нежно любят свои вертушки.

Евгений Матвеев, Вертолетные заметки





Jet Port Charters

AVIATION SERVICES

Полный комплекс услуг
в бизнес-авиации

Медицинская авиация

Организация VIP залов



г. Москва, Боровское шоссе, д. 1,
Центр Бизнес-Авиации, оф. 216,
+7(495) 662-8-662, e-mail: sales@jetport.aero, www.jetport.ru






Cessna меняет структуру продаж

Cessna Aircraft объявила об изменении структуры руководящей группы по продажам. Цель - улучшить позиционирование компании среди клиентов на уже существующих, а также новых рынках.

«Некоторые развивающиеся рынки, как, например, Китай, заключают в себе огромные потенциальные возможности по продажам наших легких и средних реактивных самолетов деловой авиации, а также винтовых самолетов. Поэтому мы хотим, чтобы наша группа, занимающаяся продажами, могла быстрее и оперативнее реагировать на требования клиентов в любой точке мира», говорит Скотт Эрнест, президент и глава Cessna.

Тим Уайт, работающий в Вичите, был назначен старшим вице-президентом компании, отвечающим за американский рынок. Его стаж в деловой авиации составляет уже 19 лет, из которых последние 14 лет Уайт проработал в компании Cessna, занимая все более высокие должности в сфере продаж. Его задачей будет контроль над продажами в Северной, Центральной и Южной Америке.

Крия Шортт была назначена вице-президентом по продажам в ЕМА (Европе, на Ближнем Востоке и в Африке). Ее опыт работы в отделах Cessna по продажам и обслуживанию клиентов составляет 15 лет. Она будет работать в офисе по продажам, находящемся в Женеве.

Билл Хэррис получил пост вице-президента по продажам в Азии и в Азиатско-Тихоокеанском регионе. За 14 лет работы в компании Cessna он занимал несколько важных должностей, в том числе был менеджером Cessna по продажам одномоторных самолетов в Азии, на Ближнем Востоке и в Африке. Хэррис будет работать в сингапурском отделе Cessna.



Новый руководитель продаж Gulfstream по России

Компания Gulfstream Aerospace назначила Мэтью Сэндиджа (Matthew Sandidge) старшим региональным менеджером по продажам в России.

Мэтью Сэндидж будет подчиняться Тревору Эслингу, недавно назначенному на должность регионального вице-президента по международным продажам в странах Европы, Ближнего Востока и Африки.

«Отличное знание продуктов и услуг компании Gulfstream несомненно помогут Мэтью в работе с клиентами», говорит Скотт Нил, старший вице-президент по маркетингу и продажам Gulfstream. «Он начал посещать Россию в качестве сотрудника Gulfstream с 2008 года, и у него там сложились хорошие отношения с нашими торговыми представителями. Он знает ожидания российского рынка».

Еще недавно г-н Сэндидж работал в качестве специалиста по развитию бизнеса в международных продажах. В его обязанности входила координация деятельности по всем аспектам продаж самолетов в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке, а также организация встреч с потенциальными покупателями и поддержка региональных отделов продаж.

С августа 2006 по май 2010 года Мэтью Сэндидж был инженером по продажам компании Gulfstream, в чьи обязанности входило предоставление для отдела продаж компании первичной технической информации о самолетах компании Gulfstream и других воздушных судах.

До прихода в Gulfstream г-н Сэндидж работал инженером-испытателем по вооружениям ВВС США. Мэтью Сэндидж получил диплом авиационного инженера Университета Центральной Флориды и имеет



степень Магистра естественных наук в области технического управления производством университета Флориды.



«Звартноц» обзавелся VIP-залом

В столичном аэропорту Еревана «Звартноц» 6 марта состоялось церемония открытия нового VIP-зала, услугами которого смогут воспользоваться пассажиры регулярных рейсов, клиенты бизнес-авиации. Зал будет обслуживать также официальные делегации.

«Здесь будут проходить церемонии встреч и проводов официальных лиц, максимально приспособленные к требованиям пассажиров», - отметил А.Мовсисян, начальник управления Гражданской авиации Армении. По его словам, в новом зале будет выполняться регистрация, пограничный контроль, контроль авиационной безопасности, а также таможенный контроль при въезде в республику.

Как прокомментировали BizavNews в администрации аэропорта «Звартноц», открытие нового VIP зала – завершающий этап сдачи в эксплуатацию нового пассажирского терминала. Уже в ближайшее время менеджмент аэропорта проведет переговоры с рядом ключевых операторов деловой авиации из Европы, России и Ближнего Востока о развитии бизнес-перевозок в Армении. «Открытие нового VIP зала - это первый и реальный шаг по развитию бизнес-перевозок в нашей стране, которые в Армении, к большому сожалению, практически не развиваются», - отметил источник в компании. Общая стоимость инвестиций выделенных на строительство нового терминала составила более \$ 160 млн.

Новый VIP-зал имеет отдельный вход и собственную автостоянку. Отметим, что в VIP-зале открыто кафе Jazzve, действует интернет-связь Wi-Fi, установлены телевизоры и табло с информацией о полетах (FIDS). Стоимость услуг нового зала составляет 30 тысяч драмов (около 2500 рублей).



SkyPoint уходит в регионы

Как прокомментировал BizavNews генеральный директор SkyPoint Дмитрий Кузнецов, выход компании в регионы планировался давно и связан с несколькими факторами: в SkyPoint постоянно сталкивались с проблемами предоставления качественного питания для собственных пассажиров в других городах РФ, а также необходимость удовлетворить потребности партнеров SkyPoint – авиакомпаний и брокеров – в предоставлении качественного питания и сервиса в регионах.

«Если в Москве и Санкт-Петербурге кухни ресторанов премиум-класса на данный момент приспособлены под нужды бизнес-авиации, то в регионах сотрудники ресторанов порой даже не понимают, что мы от них хотим. Поэтому, проанализировав регионы, куда мы чаще всего летаем, и где наибольшие



сложности с кейте рингом, мы разделились и почти всей нашей командой полетели по городам обучать персонал в ресторанах, рассказывать про процедуру упаковки блюд, способы доставки и пр.», - комментирует г-н Кузнецов.

На данный момент SkyPoint уже присутствует в Москве, Санкт-Петербурге, Калининграде, Нижнем Новгороде, Киеве, Сочи, Ростове-на-Дону, Самаре, Тюмени, Новосибирске, Казани, Екатеринбурге и Оренбурге. Для того, чтобы охватить все эти регионы, ушло много времени и сил, но теперь, когда компания или ее партнеры-авиакомпании летят, например, по маршруту Москва – Екатеринбург – Новосибирск – Москва, кейтеринг во всех аэропортах предоставляет SkyPoint, и это существенным образом облегчает процедуру заказа и расчета стоимости для наших партнеров.

Также в планах компании на ближайшее время - расширение перечня услуг, предоставляемых партнерам компании, и в данный момент SkyPoint активно работает по этим направлениям.

«Работая над региональной программой, в SkyPoint сталкиваются с проблемой несоответствия уровня сервиса в регионах и Москве, и с целью стандартизации нашего сервиса мы тратим много усилий на повышение качества предоставляемых услуг в регионах, обучая персонал на местах», резюмирует г-н Кузнецов.

Напомним, что крупный российский провайдер кейтеринговых услуг SkyPoint специализируется на поставке бортового питания на рейсы бизнес-авиации.



США не потеряли привлекательности

Компания BBA Aviation Plc (BBA), один из крупнейших в мире провайдеров ТОиР и обслуживания бизнес-джетов, собирается инвестировать в текущем году \$300 миллионов в американский рынок. Такой выбор региона для инвестиций связан с недостаточным развитием деловой авиации в развивающихся странах.

По заявлению главы британской компании BBA Саймона Пруса, доля американского рынка достигает 75% от общих продаж компании. Он добавил, что острая нехватка больших компаний и налаженной инфраструктуры в развивающихся странах является основной причиной низкого использования деловых самолетов в этих странах.

Несмотря на то, что американский рынок примерно в 10 раз больше европейского, в декабре на Азию пришелся 31% от всего воздушного движения, на Северную Америку – 27%, а на Европу 26%.

По заявлению Пруса, BBA будет делать медленные, но постоянные инвестиции в развивающиеся рынки с умеренным ростом экономик. Он также отметил, что нежелание пользоваться бизнес-авиацией было связано с наступлением экономического кризиса и негативным отношением общества. Но в последнее время отношение к этому виду транспорта снова возвращается в прагматичное русло, так как пользоваться бизнес-джетами часто более эффективно. По словам Саймона Пруса, в конечном счете экономика пересиливает политику.

Несмотря на недавний спад, BBA объявила на днях, что прибыль компании выросла на 24% в 2011 году и составила \$164 миллиона после вычета \$129 миллионов, выделенных под инвестиции.



Embraer строит новый техцентр

С целью расширения своих возможностей по обслуживанию постоянно растущего парка бизнес-джетов Embraer в Бразилии, который уже насчитывает более 100 воздушных судов, производитель на специальной церемонии, на которой присутствовал губернатор штата Джеральдо Алкмин, подписал концессионный договор со штатом Сан Паоло.

В результате подписания данного соглашения компания получает право на строительство современного сервисного центра на территории аэропорта Bertram Luiz Leupolz (SOD), расположенного в городе Сорокаба.

Потребный объем финансирования в рамках проекта на ближайшие пять лет составит около \$25 миллионов. Строительство этого сервисного центра создаст 250 новых рабочих мест. Данный проект в сочетании с объемом работ, который будет выполнен силами правительства штата на территории аэропорта, поможет городу Сорокаба, расположенному в 90 км от Сан Паоло, стать одним из бразильских хабов деловой авиации, отметили в пресс-службе производителя.

Площадь нового сервисного центра составит поряд-

ка 20 000 квадратных метров, а его ангар будет в 5 раз больше, чем ангар сервисного центра, который расположен в штаб-квартире производителя в Сан-Жозе-дус-Кампус. Современная инфраструктура центра будет включать в себя ангара, залы повышенной комфортности, переговорные, административные офисы, а также широкий спектр помещений, предназначенных для обслуживания, ремонта и размещения авиационной техники.

«Международная сеть предприятий по обслуживанию бизнес-джетов Embraer в настоящее время насчитывает 60 авторизованных сервисных центров. Бразилия является одним из наших основных рынков и заслуживает особого внимания», - сказал Марко Тулио Пеллегрини, вице-президент Embraer Executive Jets. «К концу 2012 года в Бразилии будет введен в эксплуатацию тренажер для самолетов Phenom 100 и Phenom 300, который поможет повысить уровень поддержки наших клиентов в данном эксклюзивном сегменте».

Сервисный центр в Сорокаба станет частью сети, включающей официальный центр в Сан-Жозе-дус-Кампус, а также авторизованные центры в Белу-Оризонте, городе Бразилиа, Куритиба и Гояния.



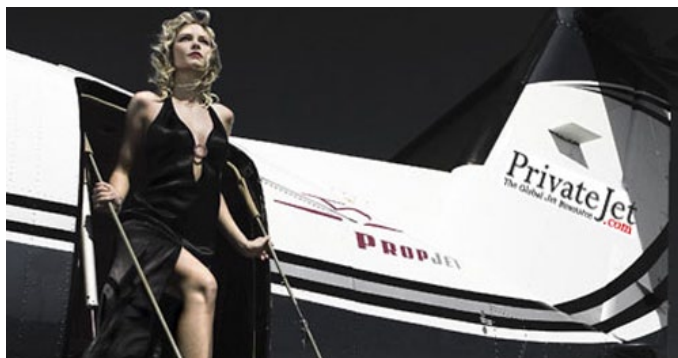
Очень дорого

Ранее самым дорогим в мире считался доменный адрес diamond.com, который был продан за 7,5 млн долларов. Однако несколько дней назад рекорд был побит. Компания Nations Luxury Transportation купила домен PrivateJet.com за 30,18 млн долларов, чем заслужила звание самого дорогого адреса во Всемирной паутине, сообщает Бизнес-Стиль.

Доменное имя PrivateJet.com принадлежало частной компании Don't Look Media.com, которая владеет и управляет более чем 4 тыс. объектами интеллектуальной собственности в 47 категориях, включая доменные имена, патенты на технологии, товарные знаки, авторские права и право лицензирования.

Новый сайт PrivateJet.com официально запустят в апреле 2012 года. Он будет «заточен» на покупку и продажу частных самолетов, сопутствующие услуги и товары класса люкс. PrivateJet.com рассчитан главным образом на частных путешественников, летчиков, авиаброкеров и людей, предпочитающих жить без ограничений.

Напомним, что один из самых дорогих «авиадоменов» Jets.com был продан за 375 тыс. долларов в сентябре 2009 года.



Новые методы поиска запчастей

Эксперты Locatory.com отмечают, что многие авиакомпании используют устаревшие методы для поиска и организации поставок авиационных запчастей и компонентов. Учитывая быстрый рост мирового флота воздушных судов и растущие расходы на ТОиР, авиаперевозчикам следует рассмотреть возможность перехода на систему электронной коммерции, что позволит им существенно оптимизировать свои расходы.

По данным консалтинговой компании Team SAI, объем мирового рынка ТОиР составляет сегодня \$47 миллиардов. К 2021 году объем рынка увеличится до \$69 миллиардов. «Это благоприятный прогноз для провайдеров ТОиР, но не для авиакомпаний, поскольку затраты на ТОиР составляют значительную долю расходов оператора. В каком бы ремонте не нуждался самолет, именно доступность той или иной детали будет влиять на финальную стоимость работ», - говорит коммерческий директор Locatory.com Витаутас Воробьевас.

Сегодня многие игроки рынка ТОиР по-прежнему используют электронную почту и телефон в качестве основных инструментов для поиска и организации поставок авиазапчастей. Сначала они связываются с узким кругом проверенных агентов и поставщиков, затем отправляют запросы базирующимся поблизости авиакомпаниям, после чего консолидируют полученную информацию, прежде чем принять окончательное решение о приобретении конкретной детали. Все это требует существенного количества времени и человеческих ресурсов, что может привести к простоям самолета на земле и значительным финансовым издержкам.

Один из способов минимизации простоя самолета на земле - использование системы электронной

коммерции, которая позволяет автоматизировать и расширить систему поиска и организации поставок авиазапчастей. Существует несколько видов электронной коммерции, действующих по принципам off-the-shelf, on-site, on-line и др. Таким образом, авиакомпания может выбрать наиболее оптимальное решение, которое подходит для ее бизнес модели.

Используя различные онлайн решения, участники рынка ТОиР могут существенно ускорить процесс поиска деталей благодаря глобальному доступу к информации о продаже авиазапчастей, а также оптимизировать человеческие ресурсы и лучше ориентироваться в ценах. Авиакомпании отмечают сокращение среднего времени поиска запчастей на 8 часов и снижение расходов на 15% уже через полгода использования системы электронной коммерции.

«Внедрение системы электронной коммерции, как правило, не требует значительных изменений в структуре деятельности компании. В перспективе электронная коммерция станет основополагающим способом оптимизации расходов, связанных с ТОиР и операционной деятельностью», - говорит Витаутас Воробьевас.



Открывается FBO в Нарита

Администрация токийского аэропорта Нарита объявила дату открытия терминала бизнес-авиации. FBO начнет работу 31 марта 2012.

Терминал рассчитан на топ-менеджеров, прилетающих в Японию, и других пассажиров, которые пользуются услугами бизнес-авиации. Бизнес-терминал в аэропорте Нарита является первым в столичном районе Токио, хотя Международный аэропорт центральной Японии около Нагоя и аэропорт Кобе имеют подобные объекты.

Новый FBO, расположенный в здании Japan Airlines, будет осуществлять деятельность возле терминала 2. В нем расположен свой собственный зал, а также пункты иммиграционного и таможенного контроля для облегчения процедур посадки и высадки пассажиров.

Заявки на использование терминала начнут приниматься в режиме онлайн со 2 апреля 2012 г. Плата за его использование будет составлять 250 000 иен (3060 долларов США) на прилет. Максимальная продолжительность периода, в течение которого бизнес-джет имеет право оставаться на стоянке в аэропорту, будет увеличен с нынешних 14 дней до 30 дней.

Активность бизнес-джетов в аэропорту Нарита в 2010 году составила 1350 взлетно-посадочных операций, хотя их количество сократилось до 530 операций в прошлом году из-за последствий землетрясения и цунами в марте 2011 года, которое нанесло большой ущерб северо-востоку Японии.

Количество бизнес-джетов, зарегистрированных в Японии по состоянию на декабрь 2009 года, составило всего лишь 55 единиц.



ADAC «подружилась» с Falcon Aviation Services

Управляющая компания ADAC (Abu Dhabi Airports Company) 6 марта 2012г. подписала долгосрочный контракт на аренду земли в аэропорту Al Bateen Executive Airport с бизнес-перевозчиком Falcon Aviation Services.

Falcon Aviation Services в конце прошлого года открыла в Al Bateen Executive Airport собственный ангар для обслуживания своего самолетного и вертолетного парка. Теперь у перевозчика появится возможность строительства полноценного пассажирского терминала и расширение технического центра. Аренда земельного участка, расположенного в западном секторе аэропорта, рассчитана на 49 лет с последующей пролонгацией договора.

ADAC уже инвестировал более \$ 50 млн. для превращения военного аэродрома Al Bateen в главные воздушные бизнес-ворота ОАЭ для деловых пассажиров. Теперь компания займется существенной модернизацией аэродромной инфраструктуры. Напомним, что по итогам 2011 года Al Bateen Executive Airport почти по всем направлениям бизнеса показал весьма впечатляющий результат. Так, например, трафик бизнес-перевозок в прошлом году вырос на 50% по сравнению с 2010 годом.

По словам Генерального директора Al Bateen Executive Airport Стива Джоунса, такие показатели компания показала 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 эко-



номический 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. И для этого мы планируем в течение ближайших месяцев обнародовать план развития аэропорта до 2016 года», - продолжает г-н Джоунс.

Falcon Aviation Services, образованная в 2006 году, в настоящее время имеет лидирующие позиции в регионе. В настоящий момент парк воздушных судов компании состоит из самолетов и вертолетов: Gulfstream G450, Embraer Lineage 1000 и Embraer Legacy 600, а также вертолетов Eurocopter AS 365/135/130, Bell 206/ 412 и AgustaWestland A109. Всего же парк перевозчика по состоянию на февраль текущего года включает 29 воздушных судов. В течение 2012 года компания планирует получить самолеты Gulfstream G450 и Embraer Legacy 600, а также первый вертолет Sikorsky S76D.



GainJet выводит на рынок B757VIP

Базирующийся в Афинах лидер греческого рынка бизнес-перевозок – GainJet, несмотря на тяжелую экономическую ситуацию, сложившуюся в стране, не теряет надежды на устойчивый спрос среди своих клиентов вне Греции. В компании серьезно взялись за расширение своего присутствия на рынках североафриканских государств и стран Ближнего Востока.

Недавно компания объявила о поставке самолета Boeing 757 в VIP конфигурации, рассчитанного на перевозку 62-х пассажиров (салон для главного пассажира рассчитан на 8 кресел, включая спальные места). Самолет был оборудован новым салоном и в начале марта приступил к коммерческим полетам. На рынке узкофюзеляжных самолетов Boeing 757 в VIP варианте является одним из самых востребованных. В настоящее время в мире летают всего 18 самолетов, при этом все они первоначально были переделаны из пассажирских версий. И сейчас спрос на них весьма ощутим, несмотря на то, что самолет уже серийно не выпускается.

Также в компании ожидают появления в апреле нового самолета Gulfstream G550, который дополнит флот перевозчика, состоящий сейчас из Gulfstream G200, Gulfstream G450, Bombardier Global Express и Boeing 737VIP (Classic). Всего же парк GainJet насчитывает одиннадцать самолетов. В настоящее время самолеты перевозчика базируются помимо Афин в Лидсе, Лутоне и Женеве. Уже в ближайшее время откроются представительства в Кувейте и Дубае.

Менеджмент перевозчика уверен, что базирования самолетов вне Греции в настоящее время – один из самых верных шагов по сохранению бизнеса компании.



Royal Jet получил рекордный доход

Royal Jet, бизнес-перевозчик из ОАЭ, по итогам работы в 2011 году сумел увеличить свой доход на «рекордные» 31,2%. Чистая прибыль компании выросла на 226% по сравнению с прошлым годом. Выступая по этому случаю на пресс-конференции, Президент компании Шейх Хамдан Бин Мурабак Аль Нахайян отметил, что таких положительных итогов компания смогла добиться исключительно благодаря новому бизнес-плану, утвержденному в конце 2010 года. Агрессивная политика по защите интересов на внутреннем рынке, расширение самолетного парка и кооперация с ведущими операторами бизнес-авиации помогли перевозчику увеличить доходы по всем видам деятельности. Так, доходы от брокерской деятельности выросли на 53%, а на услуги по медицинской эвакуации – на 65% (выполнено 192 миссии с 309 пациентами).

Президент и главный исполнительный директор Royal Jet, Шейн О'Хара говорит: «Мы очень доволь-

ны такими показателями. Наше решение продолжать инвестирование средств в продукты и услуги на фоне продолжающихся сложных рыночных условий показало свою состоятельность. Мы также получили определенные дивиденды от улучшения операционной эффективности по всем направлениям нашей деятельности благодаря введению долгосрочной программы переориентации нашего бизнеса».

Еще одним важным фактором улучшения показателей работы Royal Jet была способность компании индивидуально строить свои планы по экспансии на международные рынки. Это, прежде всего, создание оперативной базы в Саудовской Аравии, инвестиции в брокерский бизнес и назначение нового генерального директора по продажам в Омане и Индии. Именно в этих регионах наблюдался значительный рост доходов компании.

Еще одним приоритетным направлением компания считает модернизацию воздушного флота. В декабре 2010 года Royal Jet был повторно введен в эксплуатацию, после многомиллионной модернизации, Boeing Business Jet, салон которого, по мнению аналитиков, является на сегодняшний день одним из лучших в плане дизайна и комфортности. В настоящее время компания эксплуатирует десять воздушных судов: пять Boeing Business Jet (три из них в медицинском варианте повышенной комфортности), один 18-ти местный LINEAGE 1000, два G300 (самолеты, также переоборудованы в медицинскую версию), один Gulfstream IV и один LEARJET 60.

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



Bombardier Inc. опубликовал финансовый отчет за 2011 г.

1 марта 2012 г. Bombardier Inc. объявил об общих финансовых результатах за четвертый квартал и за 2011 год, закончившийся 31 декабря 2011 года. Доход корпорации за весь 2011 год составил \$ 18,3 млрд., тогда как в прошлом финансовом году выручка составила \$ 17,9 млрд. Причем компания отмечает, что 2011 финансовый год, закончившийся 31 декабря 2011, в подразделении Bombardier Aerospace состоит из 11 месяцев (два в четвертом квартале), а в Bombardier Transportation из 12 месяцев (три в четвертом квартале). Это связано с переходом Bombardier Aerospace на МФСО.

Прибыль Bombardier Inc. до уплаты налогов и других обязательных платежей (EBIT) составила \$ 1,2 млрд., как и в прошлом финансовом году. Рентабельность составила 6,6%, по сравнению с 6,7% в прошлом финансовом году. Чистая прибыль достигла \$ 837 млн. по сравнению с \$ 775 млн. в прошлом финансовом году. Прибыль на акцию (EPS) составила \$ 0,47, по сравнению с \$ 0,42 в прошлом финансовом году.

Общий объем портфеля заказов Bombardier Inc. достиг на 31 декабря 2011 года \$ 53,9 млрд., по сравнению с \$ 52,7 млрд. по состоянию на 31 января 2011 года.

«Мы показали хорошие финансовые результаты в 2011 году, увеличив доход, чистую прибыль и прибыль на акцию», сказал Пьер Бодуан, президент и главный исполнительный директор Bombardier Inc. «Подразделение Aerospace провело еще один сложный год, в котором потребовалось сочетать мастерство и эффективность. Мы сохранили рентабельность, увеличили уровень чистых заказов и объем накопленных заказов, а также мы укрепили наше лидерство в сегменте бизнес-джетов и продолжили инвестиции в новые программы для решения проблем в сегменте региональных самолетов».

Доход Bombardier Aerospace в 2011 году составил \$ 8,6 млрд., по сравнению с \$ 8,8 млрд. в прошлом финансовом году. Прибыль до уплаты налогов и других обязательных платежей (EBIT) составила \$ 502 млн., или 5,8% от выручки, по сравнению с \$ 554 млн., или 6,3%, в прошлом финансовом году.

В течение двухмесячного четвертого квартала компания поставила 60 самолетов, по сравнению со 100 воздушными судами за три месяца четвертого квартала прошлого финансового года. Из 60-ти поставок 48 составили самолеты деловой авиации, 11 коммерческих самолетов и 1 самолет-амфибия (55, 44 и 1 самолет соответственно за трехмесячный период в прошлом финансовом году).

Всего в 2011 году было поставлено 245 самолетов, по сравнению с 256 в предыдущем финансовом году. Деловых самолетов поставлено 163 штуки, по сравнению со 155 бизнес-джетами в прошлом году. Bombardier Business Aircraft продолжает оставаться лидером рынка бизнес-джетов 8-й год подряд, с долей в 37% от дохода, по сравнению с 35% в прошлом году.

Общий объем портфеля твердых заказов Bombardier Aerospace по состоянию на 31 декабря 2011 года достиг \$ 22 млрд., по сравнению с \$ 19,2 млрд. на 31 января 2011 года. Это 15-процентное увеличение связано с ростом заказов на большие бизнес-джеты и самолеты семейства CSeries, что частично ком-



пенсрует снижение заказов на турбовинтовые и реактивные региональные самолеты. Подразделение получило 249 чистых заказов за 2011 финансовый год, что делает соотношение объемов новых и выполненных заказов равным 1,0, по сравнению с 201 чистым заказом и соотношением объемов новых и выполненных заказов равным 0,8 в прошлом финансовом году.

В 2012 году Bombardier Aerospace планирует выпустить около 180 самолетов бизнес-класса и 55 коммерческих самолетов. Рентабельность EBIT в 2012 финансовом году, который закончится 31 декабря 2012 года ожидается на уровне 5%.

Hawker 4000 отправляется в турне по Латинской Америке

Hawker Beechcraft начинает девятидневный тур по странам Латинской Америки. Турне начнется с бразильского Сан-Паулу. В компании признаются, что Бразилия в последнее время становится очень важным рынком для продвижения своей продукции. Согласно исследованию JETNET, с 2001 по 2010 года число поставленных бизнес-джетов в Бразилию выросло более чем на 170%. Hawker Beechcraft, анализируя доходность от продаж в Бразилии, определяет для себя этот рынок вторым после американского. В настоящее время турбовинтовые самолеты Hawker Beechcraft составляют более 40% всех самолетов этого типа в стране, а после получения в октябре 2011 года сертификата летной годности от авиационных властей Бразилии в компании надеются на существенное увеличение доли реактивных самолетов. В компании считают, что технические характеристики Hawker 4000 идеально подходят для полетов внутри Бразилии и в соседние регионы, учитывая далеко не идеальную аэродромную инфраструктуру многих южноамериканских аэропортов и «рельефные» особенности аэропортов.

Помимо Бразилии Hawker Beechcraft покажет самолет в Аргентине, Чили, Колумбии, Панаме и Мексике.

Даже для суперсреднего размера Hawker 4000 является большим самолетом, что является следствием применения в конструкции самолета композиционных материалов, позволяющих снизить массу самолета и избавиться от вспомогательных силовых элементов, присущих типовым конструкциям. Hawker 4000 рассчитан на 12 пассажиров. С наибольшей каютой в своем классе (длина составляет 7,62 м., высота салона 1,83 м., а ширина 1,97 м.) Hawker 4000 имеет прекрасный салон, создающий тихую и удобную окружающую среду, которая идеально подходит для работы и отдыха во время полета.



Главная особенность Hawker 4000 – это цельнокомпозитный фюзеляж, он имеет три секции и выполнен из многослойного углепластика. Благодаря применению композитных технологий уменьшилась масса самолета и увеличилась дальность его полета до 6000 км. Среди прочих преимуществ бизнес-джета отмечена хорошая управляемость, устойчивость и плавный характер полета. Pratt & Whitney разработала мощные экономичные двигатели PW 308 A, обеспечивающие высокие эксплуатационные характеристики, компания Honeywell предоставила современный комплекс пилотажно-навигационного оборудования Primus Epic, а японская фирма Fuji Heavy Industries сконструировала принципиально новое крыло без предкрылка. Длина взлетной по-

лосы составляет 1 585 м, а набирает высоту Hawker с максимальной крейсерской скоростью в 0,84 маха (набор эшелона 11 277 м. над уровнем моря) за 13 минут.

18 июня 2008 года в городе Уичито (США, штат Канзас) состоялась торжественная церемония передачи владельцам первого готового к эксплуатации бизнес-джета Hawker 4000, который прошел полную сертификацию типа Федеральной авиационной администрации (FAA) США.

По состоянию на 31 декабря 2011 года в мире эксплуатируется 48 самолетов Hawker 4000.

Bombardier и Qatar Executive укрепляют сотрудничество

Компания Qatar Executive объявила о возможности приобретения самолета Bombardier Global 7000/8000. Таким образом, Qatar Executive станет стартовым заказчиком модели Global 7000/8000 в странах Персидского залива.

В парке катарского оператора – исключительно самолеты производства Bombardier, и сейчас оператор ведет переговоры с производителем бизнес-джетов относительно того, какой именно моделью обновить свой авиапарк. С другой стороны, оператор не хочет зависеть от одного производителя и ведет активные консультации о приобретении новых самолетов с Embraer и Gulfstream. Сейчас оператор владеет тремя самолетами Challenger 605, двумя Global 5000 и одним Global Express XRS, которые в основном летают в Россию и страны Персидского залива. Global 7000 и 8000 имеют крейсерскую скорость 0,90 Маха. Максимальная дальность полета у младшей модели равна 7 300 морских миль (13 520 км) при скорости 0,85 Маха, а у Global 8000 – 7 900 миль (14 631 км) при 0,85 Маха. Оба самолета создаются на базе уже известных Global 5000 и Global 6000.

Отличительной чертой обоих бизнес-джетов станут новые крылья, новые технологии, удобства класса люкс и большая эффективность в использовании топлива. Global 7000 получил самый большой в бизнес-классе салон, а у Global 8000 – увеличенная дальность полета. Если 7000 перевезет десять человек без дозаправки из Лондона в Сингапур, из Нью-Йорка в Дубай, или из Пекина в Вашингтон, то 8000 возьмет на борт только восьмерых, зато перелетит из Сиднея в Лос-Анджелес, а из Гонконга или Мумбаи в Нью-Йорк.

Ввод в эксплуатацию моделей Global 7000 и Global 8000 запланирован на 2016 и 2017 год соответственно.



«Global 7000 и Global 8000 позволят нашим клиентам летать нон-стоп дальше, чем это было когда-либо прежде, обеспечивая беспрецедентный уровень производительности, гибкости и комфорта, – заявляет Стив Ридольфи, президент Bombardier Business Aircraft. – Сейчас лучшее время для того, чтобы Global-изироваться».

Призыв обращен к целевой аудитории – очень богатым клиентам из Индии, Юго-Восточной Азии и ОАЭ.

Сотрудничество между двумя компаниями продолжится и на другом поприще. В компании Bombardier Aerospace анонсировали новый проект строительства линейной станции технического обслуживания в Дохе (Катар). Клиентам будет доступен полный спектр технических работ для самолетов Challenger 300, Challenger 604, Challenger 605 и семейства Global.

Уполномоченным агентом по оказанию услуг назначен оператор Qatar Executive. В настоящее время

Qatar Executive владеет специализированным ангаром для технического обслуживания и ремонта самолетов общей площадью 6300 кв.м. в Международном аэропорту Доха.

По словам Президента компании Qatar Airways (Qatar Executive – дочернее подразделение национального перевозчика Катара) Акбара Аль Бейкера, те достижения, которые были достигнуты Qatar Executive за неполные три года своего существования, заставляют команду Qatar Airways активно инвестировать в свою дочернюю компанию. «При этом финансовые вливания будут касаться не только чартерной составляющей, но и технического обслуживания самолетов. Рынок бизнес-джетов Bombardier в странах Персидского залива развивается стремительно. Спрос на услуги ТОиР растет пропорционально количеству эксплуатируемых лайнеров, и мы надеемся, что уже в ближайшее время сможем рассказать журналистам о деталях проекта по созданию одного из самых крупных технических центров на Ближнем Востоке», – говорит г-н Бейкер.

Далеки от народа

За несколько лет знакомства с деловой авиацией у меня сложилось впечатление, что маркетинг услуг бизнес-авиации в России есть нечто запредельное, этакая вещь-в-себе. Представить себе этот процесс в терминах классического маркетинга – от анализа спроса и формирования продукта до ценообразования, продвижения, связей с общественностью, наконец, и прочих простых и понятных составляющих маркетинг-микса – получается, но только применительно к Европе или США. На родине же все плотно покрыто завесой конфиденциальности, кулуарности и нелинейности, и взору простого смертного предстает разве что в виде мифов, единственным более-менее очевидным персонажем которого является брокер.

Поэтому удивительным показалось то, что аналогичное представление о предмете разделяют европейские коллеги. Недавно на одном популярном англоязычном сетевом ресурсе, посвященном авиатранспортному маркетингу, появился материал, автор которого упрекает операторов деловой авиации в их пренебрежении таким мощным маркетинговым инструментом, как социальные сети. Поэтически сравнивая мир деловой авиации с прекрасной, но пустынной планетой на краю галактики, он призывает ее обитателей повернуться лицом к землянам. Мол, летают-то, конечно, небожители, но рейсы-то им бронируют рядовые сотрудники, которые полжизни в оных соцсетях проводят. И им, мол, проще удерживать в памяти трех-четырех брокеров, чем легион операторов, у каждого из которых по одному самолету (таковых в Европе 39%, цитирует автор данные Евроконтроля). Если довести логическую цепочку до конца, то получится, что, по мнению автора, продвижение в социальных сетях может составить

альтернативу брокерам. Такой вывод наш консультант, впрочем, делать не стал – в виду, очевидно, полной неубедительности. Но здравое зерно в его рассуждениях присутствует, и если перевести его на более близкий нам образный язык, то получим примерно следующее: «Узок круг этих революционеров. Страшно далеки они от народа».

Упрек, однако, не слишком справедливый. Есть как минимум один пример не только творческого подхода к маркетингу, но и в хорошем смысле слова революционной попытки приблизить заоблачный мир частной авиации к реальности более широких слоев населения. Полгода назад заработала система с благозвучным для русского слуха названием **Victor**. Этот Интернет-ресурс представляет из себя одновременно и сообщество единомышленников, и платформу для поиска и бронирования бизнес-чартеров. Инновационность системы в том, что забронировав самолет, пассажир выставляет на продажу свободные места, что позволяет участникам системы (на момент публикации их порядка 850) существенно снизить свои расходы посредством поиска попутчиков, а операторам (около 50, порядка 200 ВС) выгодно продавать перегонные рейсы. Стоимость кресла может быть фиксированной, либо зависеть от количества проданных мест. При этом владельцы системы взимают 5% от суммы бронирования или 30% при продаже empty-leg. Система интегрирована с крупнейшими социальными сетями, где участники могут познакомиться лично, а также найти полную информацию о самолете и операторе и поделиться впечатлениями о полете.

Сам основатель системы, Клайв Джексон на роль вождя бизнес-авиационной революции не претендует.

По его словам, бизнес-идея родилась после того, как одновременно и Lufthansa, купившая BMI, и British Airways объявили о закрытии рейсов из Лондона на Майорку, где Джексон, владелец фирмы-разработчика программного обеспечения, незадолго до этого купил себе дачу. «В самолете, выполнявшем один из последних рейсов, я увидел несколько знакомых лиц. Мы разговорились, и я покинул салон, имея восемь визиток и один вариант решения проблемы». Через три месяца посредством сарафанного радио (точнее, его веб-трансляции) число заинтересованных лиц перевалило за сотню. Полгода спустя Джексон разрабатывает планы экспансии в США и в Азии, а также ищет инвесторов. По его словам, даже пару лет назад такое было бы невозможно: ключевым параметром успеха стало распространение новых технологий, позволяющих осуществлять бронирование буквально на ходу при помощи мобильных устройств. «Для состоятельных людей, тех, кто пользуется услугами бизнес-авиации, характерно стремление поиска нестандартных решений, наиболее выгодных условий. В числе приоритетов также значится полная прозрачность», — считает основатель Victor.

Из Гэтвика в Кёльн можно долететь за 486 фунтов; обратно, но из Штутгарта – за 383; из Фарнборо в Ниццу – за 619. Участники системы могут предложить и свою цену за кресло. Жаль, рейсов в / из Москвы в системе не нашлось. Да и в самом деле, сложно представить отечественных бизнес-пассажиров в социальных сетях. Не барское это дело...

Елизавета Казачкова
Источник: АТО



G280 сертифицирован FAA

Компания Gulfstream Aerospace объявила в пятницу 2 марта 2012 г. о том, что новый супресредний самолет Gulfstream G280 получил предварительный сертификат типа Федерального авиационного управления США (FAA). 29 декабря 2011 г. подобный сертификат был выдан Управлением гражданской авиации Израиля (CAAI).

Основным условием, необходимым для получения полного сертификата типа FAA и CAAI, остается обновление программного обеспечения авионики самолета. Компания Gulfstream планирует получить оба полных сертификата типа в этом году. «G280 станет самым быстрым, большим и комфортабельным самолетом в своем классе. Мы очень довольны его летно-техническими характеристиками, полученными в ходе летных испытаний», - комментирует президент компании Gulfstream Лэрри Флинн (Larry Flynn). «Получив предварительные сертификаты, мы можем продолжить подготовку самолетов к поставкам, запланированным на этот год».

Поставляться клиентам будут самолеты с лучшими характеристиками, что были официально объявлены при запуске программы в октябре 2008 г. После всесторонних испытаний полета Gulfstream выяснил, что дальность полета G280 на скорости 0,80 Маха с четырьмя пассажирами и резервом по NBAA IFR составляет 3600 морских миль (6667 км). В дополнение к увеличенной дальности, новый бизнес-джет имеет более сбалансированные взлетно-посадочные характеристики. Оптимальная длина ВПП была уменьшена с 4960 футов (1512 м) до 4750 футов (1448 м), что меньше на 1300 футов по сравнению с G200, который G280 заменяет.

В ходе летных испытаний три опытных G280 выполнили более 685 полетов и налетали более 1845 часов.

При этом самолет для испытаний на усталостное разрушение (F1) выполнил более 14 300 из 40 000 циклов.

Другие достижения включают успешное завершение тестов на мокрой взлетно-посадочной полосе, в условиях бокового ветра и при максимальной нагрузке тормозной системы.

Третий опытный самолет с серийным номером 2003 завершил программу испытаний для получения сертификата типа. В настоящий момент самолет переводится на испытания дополнительных функций авионики, таких как система проецирования показаний приборов на лобовое стекло (Head-Up Display HUD II) и систему расширенного технического зрения (EVS II).

В последние 15 лет предварительный сертификат был обычным явлением в программах разработки самолетов авиации общего назначения. FAA создало систему временных сертификатов типа, чтобы помочь авиакомпаниям начать обучение экипажей и изучить особенности эксплуатации новых самолетов в то время, пока идет финальная стадия сертификации. «Предварительная сертификация, это как мини-договор между FAA и производителем: да, вы близки к завершению, и мы все стремимся к финишу и получению полного сертификата типа на воздушное судно», разъясняет суть этого этапа FAA.

При предварительной сертификации производителем



для необходимо доказать FAA, что «самолет является безопасным для полетов, отвечает нормам летной годности и подходит под требования предлагаемого сертификата типа». Однако производитель имеет право отключить некоторые системы, которые еще не прошли окончательную сертификацию в ходе промежуточного этапа, и временный сертификат типа будет включать список этих систем и ограничений.

Предварительная сертификация не является новшеством в мировой бизнес-авиации и для компании Gulfstream. Таким образом сертифицировались GV (1996 г.), G550 (2002 г.), Citation Sovereign (2003 г.) и Hawker 4000 (2004 г.). Gulfstream G650 получил предварительный типовой сертификат типа FAA в ноябре 2011 г.

Закончилась первая Abu Dhabi Air Expo

С 6 по 8 марта 2012 года в аэропорту Al Bateen Executive прошла первая специализированная выставка авиации общего назначения Abu Dhabi Air Expo. И хотя по замыслам организаторов выставка должна была носить локальный характер, однако, неожиданно для всех, ее гостями и участниками стали компании во всего мира, а статической экспозицией Abu Dhabi Air Expo мог бы позавидовать любой топ авиасалон. Среди летных экземпляров на выставке посетители смогли оценить все преимущества самолетов и вертолетов, среди которых на суд публики были представлены: Boeing BBJ, Embraer Lineage 1000, Bombardier Global XRS, Bombardier Challenger 850, Bombardier Challenger 605, Bombardier Learjet 60, Embraer Legacy 600 и Legacy 650, Dassault Falcon 7X, Gulfstream 450, Diamond DA40NG и 42NG, а также элегантный Hermes от Eurocopter EC135, Piaggio Avanti, Daher-Socata's TBM-850 и многие другие. Также свои самолеты представили авиакомпании Saudia Private Aviation, Royal JET, Qatar Executive, а также ряд перевозчиков из Европы и Северной Африки.



Бурное развитие бизнес перевозок в регионе во всех направлениях, начиная от чартерных рейсов, и заканчивая предоставлением технических услуг, подтянули на салон представителей различных отраслей деловой авиации. О своих намерениях развивать сегмент технического обслуживания заявили в компании Bombardier Aerospace, которая уже в ближайшее время запустит в эксплуатацию новый технический центр в Катаре. От производителей не отстают и перевозчики. Базовый оператор Al Bateen Executive Airport - Falcon Aviation Services арендовала землю под строительство в аэропорту большой технической базы по обслуживанию самолетов и собственного пассажирского терминала. Прошедшая выставка стала своеобразной PR площадкой и для аэропорта Al Bateen Executive, который по мнению владельцев должен стать главным в ОАЭ уже в ближайшее вре-

мя. Именно поэтому поток инвестиций в развитие комплекса не иссекает.

Ожились после серии арабских революций 2011 года и компании из стран, затронутых ими. Так, марокканская компания Dalia Air продемонстрировала на выставке свой Lineage 1000 и презентовала свое видение выхода на европейский рынок, чем вызвала неподдельный интерес со стороны ряда европейских операторов.

Пожалуй, самым ожидаемым событием стало заявление Qatar Executive о покупке новых самолетов Bombardier Global 7000/8000 (в настоящее время перевозчик выбирает между двумя моделями).

продолжение

Таким образом, катарский перевозчик станет стартовым заказчиком новой модели в регионе.

В ралли за очень богатых клиентов вновь вступили крупные мировые производители. Прогнозы рынка перевозок в регионе опубликовали Dassault Falcon и Cessna Aircraft. Специальные семинары для настоящих и будущих владельцев самолетов провела Gulfstream Aerospace. А Джон Росанваллон, президент и главный исполнительный директор Dassault Falcon заявил, что Ближний Восток является важным рынком для компании. «Мы рассматриваем ближневосточный авиационный рынок как весьма перспективный в долгосрочной стратегии, поскольку это очень жизнеспособный регион с точки зрения экономики. И имеет большое значение в процессе всемирной интернационализации бизнеса», - комментирует г-н Росанваллон. И действительно, в

настоящее время в этом регионе работает более 60 самолетов семейства Falcon, и на ближайшие 24 месяца имеется несколько десятков заказов.

Вертолетные производители также все как один утверждают, что именно Персидский регион в ближайшие годы станет одним из самых главных импортеров вертолетной техники класса люкс.

Борьбу за клиента на авиасалоне вели и крупные региональные перевозчики, которым уже действительно стало тесно в локальном пространстве. Авиакомпании, которые сформировали клиентские пулы в собственных странах, готовы выходить на международные рынки с новым luxury продуктом, но с теми ценами, которые смогут стать реально конкурентными в других регионах. Из уст руководителей зачастую можно слышать о том, что уже на

протяжении последнего года очень многие европейские клиенты «пересели» с местных операторов на самолеты ближневосточных компаний, и этот тренд сохранится и в будущем. А чему удивляться? Воздушный флот операторов один из самых современных и молодых, а либерализация воздушного законодательства в плане получения разрешений, слотов и других разрешительных документов сделала свое дело. Почти все аэропорты региона закончили год внушительным ростом, как по доходам, так и по трафику.

Ну что же, теперь наступил небольшой перерыв на две с половиной недели. Компании смогут подготовиться к более серьезному испытанию – борьбе за рынок номер один. Уже в конце марта в Шанхае стартует ABACE 2012. А там все будет немного по иному.



Epic Aircraft станет российским

В середине прошлой недели стало известно о продаже компании Epic Aircraft российским владельцам, компании Engineering LLC. Детали сделки не разглашаются. Однако известно, что созданный консультативный совет от американской и российской сторон уже в ближайшее время предложит кандидатов на ключевые посты в компании. Основной же задачей в настоящий момент владельцы Epic Aircraft считают как можно быстрый переход от kitplane до заводской сборки.

Epic Aircraft — компания-производитель сертифицированных и экспериментальных самолетов бизнес-класса из Орегона, США. Компания занимается производством одномоторных турбовинтовых и реактивных самолетов, которые продаются в разобранном состоянии. Либо покупатель должен собрать более 51 % самолета, в соответствии с требованиями сертификации FAA для экспериментального класса, либо самолет передается заводу-сборщику для профессиональной сборки, что делает его существенно дороже и неконкурентоспособным.



Основной моделью компании является шестиместный турбовинтовой самолет Epic LT. Он оснащен двигателями Pratt & Whitney PT6-67A. Скорость полета самолета составляет около 630 км/ч., а дальность — до 3470 км. Стоимость самолета в зависимости от комплектации варьируется от \$2,1 млн. до \$5 млн. Готовые самолеты по заказу клиентов собираются на авиазаводе в Орегоне.

В 2008 году, несмотря на экономический кризис в отрасли авиации в США, компания декларировала прибыль рекордного масштаба и расширение производства. В России компания представлена официальным дилером «Первый Авиасалон» в Санкт-Петербурге. Однако в 2009 году компания обанкротилась и была приобретена китайской компанией AVIC. Но и там судьба компании стала не

завидной. Комплекты можно было реализовывать только вне США, и бизнес компании по-немногу сходил на нет.

В Engineering LLC скупы на комментарии. Единственное, что говорят в компании, это то, что максимум через четыре года клиенты смогут покупать очень качественные самолеты заводской сборки. «Однако если Вам действительно «нужен» приобрести самолет ранее этого срока, то сборные комплекты все еще доступны», — отметил источник в компании. Однако о вопросах сертификации, места производства и о других важных аспектах в компании умалчивают. Так же в компании не комментируют и перспективы проектов реактивных бизнес-джетов класса VLJ.

Avinode Business Intelligence Newsletter

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии рынка бизнес авиации в Европе.



Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. С момента своего запуска в 2001 г. Avinode быстро превратился в промышленный стандарт для операторов и брокеров бизнес 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.

Как обычно, в обзор входят несколько критериев оценки состояния деловой авиации в Европе. Надо понимать, что система бронирования может предоставить сведения о запросах операторов и интересе к тому или иному рейсу или типу самолёта. А сведения о том, был ли совершен рейс или нет, остаются за рамками данного исследования. То есть оценка состояния деловой авиации является косвенной, хотя дает представление об активности рынка бизнес авиации.

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Запросы на выполнение рейсов
- Количество Empty Legs
- Индекс наличия свободных самолетов
- Индекс спроса
- Индекс стоимости летного часа в мире, в США и в Европе
- Стоимость летного часа самых популярных самолетов в системе Avinode
- Самые популярные аэропорты прибытия

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов в течение прошлой недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	41	24	53	23	12	33	107	110
Великобритания	34	35	131	32	24	94	28	203
Франция	114	130	139	55	69	84	510	393
Италия	12	51	45	25	2	20	90	75
Австрия	26	14	46	9	9	11	14	46
Швейцария	40	137	62	31	8	20	174	240
Россия	117	32	274	45	19	154	7	299

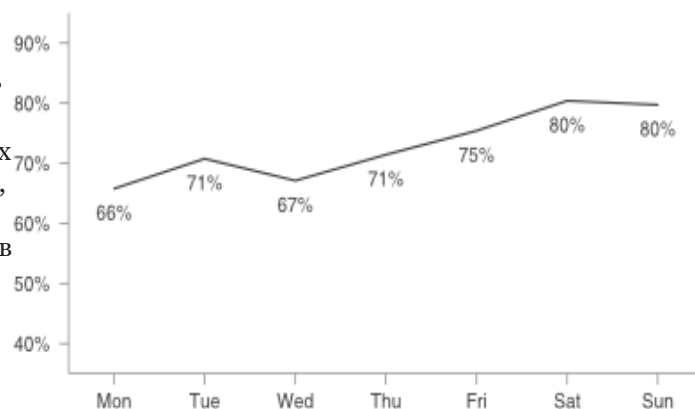
Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в течение прошлой недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	26	7	4	1	3	5	4	7
Великобритания	2	35	14	2	3	8	3	8
Франция	7	7	14	4	2	16	13	19
Италия	1	1	3	3	0	1	0	7
Австрия	1	4	2	0	7	0	5	5
Швейцария	3	6	14	5	0	6	6	15
Россия	2	1	10	2	2	4	0	19

Индекс наличия свободных самолетов

Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



Самолет считается доступным, когда в период 00:00-23:59 с ним не производятся никакие действия.

Индекс стоимости летного часа.

Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



100 = 1 января 2009, когда средняя стоимость летного часа равнялась 2987€

Индекс спроса

Индекс спроса – индекс общей стоимости ежедневных заказов на рейсы, которые обрабатывает система Avinode, планируемых в течение 30 дней. 100 = 1 января 2009, когда было заказано рейсов на € 11 291 950



Стоимость летного часа популярных самолетов

Тип ВС	Средняя стоимость	3 месяца назад	6 месяцев назад
Cessna Citation Jet	€ 1 679	€ 1 607	€ 1 597
Cessna Citation Excel	€ 2 788	€ 2 756	€ 2 823
Bombardier Challenger 604	€ 4 730	€ 4 791	€ 4 618

Таблица показывает среднюю стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для 3-х самых популярных моделей (не включает Северную и Южную Америку).

Стоимость рассчитана на основе 18 Cessna Citation Jet, 27 Cessna Citation Excel и 36 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные аэропорты прибытия

Место	Аэропорт	Место месяц назад
1	Внуково, Москва	1
2	Ле Бурже, Париж	2
3	Лутон, Лондон	3
4	Женева	4
5	Пулково, СПб	5
6	Фарнборо, Лондон	9
7	Кот Д'Азур, Ницца	7
8	Шамбери	10
9	Сент Мориц	38
10	Цюрих	6

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов на прилет в аэропорт за последние 30 дней.

