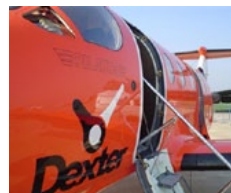


Каждый год в конце апреля - начале мая отчеты производителей за первый квартал задают тон всему году. Нынешний год «планировался» как разворотный в посткризисном периоде. Однако, если предварительные данные Flightglobal (см. [BizavWeek # 16 \(117\)](#)) не слишком обнадеживали, то отчеты самих производителей позволяют надеяться на некоего рост показателей. Но тут надо учитывать очень низкую базу от которой рассчитываются показатели этого года, так как в начале 2011 года был самый низкий уровень поставок в

течение одного квартала за последние три года.

Несмотря на такую неопределенность, находятся аналитические агентства, которые не «боятся» выпускать прогнозы по поставкам. Понятно, что в этих отчетах отражаются ожидания производителей. Тем не менее рынок расставит всё по своим местам. А сейчас реальность такова, что все большую роль в новых заказах начинает играть «старый добрый» североамериканский рынок. Об этом на этой неделе сообщил General Dynamics, также это становится понятно исходя из годовых и квартальных отчетов американских корпораций, которые в последнее время показывают рекордные прибыли. Так что, наравне с новыми развивающимися рынками, производители бизнес-джетов могут рассчитывать на традиционные рынки.



Dexter получил помощь государства

Dexter планирует в 2012 году приобрести в лизинг 10 самолетов Pilatus PC-12, взятых на вторичном рынке. В случае реализации этой сделки парк компании вырастет до 18 самолетов этого типа, что сделает проект рентабельным

стр. 9



Оффшорный регистр оценен владельцами

Аналитическое агентство RegisterAnAircraft.com составило прогноз развития среди крупных оффшорных государств, которые активно работают с коммерческими самолетами.

стр. 12



FBO RIGA расставляет приоритеты

Владельцы FCG - Flight Consulting Group Роман Старков и Леонид Городницкий рассказывают о приоритетных направлениях развития холдинга и о том, какие услуги пользуются наибольшей популярностью у российских клиентов

стр. 15



Avinode Business Intelligence Newsletter

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

индекс спроса: +10,2%; индекс стоимости: +1,37%

стр. 18



АБСОЛЮТНО НОВЫЙ G280

ОТ СПИСКА ПОЖЕЛАНИЙ ДО
ПЕРЕЧНЯ СВЕРШЕНИЙ

Gulfstream®

Русский кейтеринг завоевывает США

Русский ресторатор Андрей Деллос собрался заняться кейтерингом для бизнес-авиации в США. Нью-йоркский офис компании Dellos Air Service заработает уже в мае. Он будет ориентирован на обслуживание в первую очередь российских клиентов, рейсы бизнес-авиации, следующие в Москву из Нью-Йорка, Майами, Лос-Анджелеса, а также на внутренние перелеты, сообщили в «Ресторанном доме Андрея Деллоса».

Как рассказали в компании, клиентами Dellos Air Service станут бизнес-джеты крупных российских предприятий, которые имеют подразделения в США и часто летают из Москвы в Нью-Йорк и обратно. В сегменте регулярной авиации ключевым клиентом будет давний партнер Деллоса — авиакомпания «Трансаэро». До сих пор рейсы из Нью-Йорка и Майами в Москву обслуживала одна из американских кейтеринговых компаний. В «Трансаэро» планы развития работы с Деллосом подтвердили, добавив, что с 29 апреля авиакомпания открывает рейс Москва–Лос-Анджелес.

По оценке генерального директора Dellos Air Service Дмитрия Конькова, который с мая возглавит офис в Нью-Йорке, с выходом на американский рынок оборот кейтерингового направления в бизнес-авиации в течение первых двух лет может вырасти на 50%.

— На сегодняшний день около 40% мирового рынка деловой авиации приходится на США, это крупнейший рынок в мире, соответственно США являются и крупнейшим рынком услуг по обеспечению полетов. Но сегмент luxury catering в Америке слабо развит. Там к сервису в самолете относятся проще. А мы хотим предложить нашим клиентам в Америке тот

же уровень сервиса, какой они получают в России, — говорит он.

Сейчас, по оценке компании, ее доля на российском рынке кейтеринговых услуг для бизнес-авиации составляет около 30%. Оборот московского рынка услуг кейтеринга для деловой авиации, по оценке Конькова, составляет около \$1,5 млн в месяц.

В «Галерее Ту Флай», авиакейтеринговом подразделении ресторана «Галерея» Аркадия Новикова, которое является главным конкурентом Maison Dellos на российском рынке таких услуг, считают, что сегодня имеет смысл сосредоточить свои силы на развитии в России, а не за рубежом.

— Российский рынок пока еще не насыщен. Скоро ожидается открытие терминала Шереметьево А, и с началом движения по новой трассе через Химкинский лес будет еще более мощное развитие бизнес-авиации в России. Я не вижу смысла расплывать свои усилия еще и на Нью-Йорк, — рассуждает директор кафе «Галерея» Татьяна Мельникова.

По ее словам, у Андрея Деллоса кейтеринг рассчитан на большие объемы, поэтому, возможно, для него выход на американский рынок является закономерным с точки зрения стратегии.

— Но по нашему бизнесу я знаю, что в высокий сезон приходится даже ограничивать число заказов, чтобы справиться с ними, при этом мы работаем только в сегменте luxury catering, — говорит Мельникова.

Источник: Известия

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



В Тюмени построят VIP-ангар

Уже в ближайшее время аэропорт Тюмени обзаведется новым ангаром для хранения самолетов бизнес-авиации. Недавно администрация аэропорта «Рощино» объявила конкурс на строительство нового объекта. Прием заявок на конкурс будет продолжаться до 10 мая. Начальная, она же максимальная, сумма контракта – 18 969 578 рублей.

По словам генерального директора тюменского аэропорта «Рощино» Владимира Полякова, управлять ангаром будут не авиакомпания, а сам аэропорт. Это позволит заработать дополнительные средства.

Согласно данным, предоставленным аэропортом, в месяц тюменский порт обслуживает до 900 взлетно-посадочных операций бизнес-авиации. Здесь необходимо учитывать и местные рейсы в регионе,

включая полеты частных владельцев небольших воздушных судов (прим. *BizavWeek*).

«Летают генеральные директора по северам. Часто звонят нам и спрашивают, есть ли место в ангаре, готовы платить за стоянку. Ангар, кстати, будет играть роль не только «авиагаража», но и VIP-терминала. Зачем человека гонять через аэровокзал, если прямо к самолету будет проложена дорога? Поставим рамку-металлодетектор, интроскоп, систему видеонаблюдения – и все, готово», – комментирует г-н Поляков.

По условиям контракта, строительство ангара должно быть закончено через 120 дней после заключения договора с подрядчиком.



ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

5-я международная конференция
4 июня 2012 года, Москва, отель InterContinental

Форум деловой авиации — основная дискуссионная площадка для операторов деловой авиации, производителей деловых ВС, аэропортов и хэндлинговых компаний, представителей государственных органов.

В программе конференции:

- Состояние российского рынка деловой авиации глазами экспертов и производителей авиатехники;
- Влияние программы торговли квотами на выбросы (ETS) на развитие рынка бизнес-авиации;
- Модернизация инфраструктуры и роль деловой авиации в транспортном обеспечении международных спортивных мероприятий в России;
- Роль корпоративной авиации в развитии крупных компаний и экономик отдельных регионов.

ОРГАНИЗАТОР
ATO EVENTS

ПРИ УЧАСТИИ
АЭВТ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
МЕДИАПАРТНЕР
**АВИАТРАНСПОРТНОЕ
ОБОЗРЕНИЕ**
ATO.RU

МЕДИАПОДДЕРЖКА
Aviation Explorer
AVIA.RU
АЭВТОПОРТ
Russia & CIS Observer



За дополнительной информацией обращайтесь:
(495) 626-53-29, events@ato.ru, www.events.ato.ru

Опубликована программа Форума

Проект программы 5-й ежегодной международной конференции «Форум деловой авиации» опубликован на сайте оргкомитета www.events.ato.ru.

Форум деловой авиации, организованный в партнерстве с Объединенной национальной ассоциацией деловой авиации (ОНАДА), пройдет 4 июня 2012 г. в Москве, в гостинице InterContinental.



Участники форума получают возможность обсудить с российскими и зарубежными экспертами состояние и перспективы рынка деловых авиаперевозок, а также нововведения в области отечественного и европейского регулирования деятельности операторов деловой авиации. В программе найдла свое отражение тема организации деятельности деловой авиации при проведении массовых мероприятий. В форуме примут участие представители российских и зарубежных операторов деловой авиации, брокерских компаний, аэропортов и хэндлинговых компаний, финансовых и инвестиционных кругов, производителей деловых ВС, поставщиков продуктов и услуг для отрасли.

Льготные условия регистрации действуют до 10 мая.



Royal Jet прогнозирует рост

Выступая на Глобальном аэрокосмическом саммите, прошедшем в Абу-Даби 16-17 апреля 2012 года глава Royal Jet Шейн О'Хара поделился с журналистами прогнозом развития рынка бизнес-перевозок в ближневосточном регионе. По его словам, рост перевозок в сегменте бизнес-авиации должен составить от шести до восьми процентов. При этом сама компания Royal Jet должна закончить год с 15%-м ростом. Примечательно, что прогноз, который опубликовала FAA, менее оптимистичный. По мнению аналитиков FAA и в этом году и на ближайшие двадцать лет рост перевозок вряд ли перешагнет планку в 3%. Однако показатели, которые демонстрирует в последнее время Royal Jet и крупные ближневосточные операторы заставляют многих экспертов поверить словам О'Хара.

Для достижения столь внушительных показателей глава Royal Jet советует ближневосточным операторам не только умело проводить ценовую политику, но и заботиться о том, чтобы компания, позиционирующая себя на рынке VVIP перевозок, смогла предоставить своим клиентам, кроме высокого уровня обслуживания в воздухе, все дополнительные услуги, в которых нуждается клиент. К ним также стоит отнести наличие современной технической базы и продуктов, позволяющих клиентам получить полный спектр услуг, которые соответствуют его статусу. Так при планировании инвестиций, например в аэропорт и его инфраструктуру, обязательно необходимо принимать во внимание требования VIP-клиентов.

«Я удивлен, что во многих аэропортах, особенно европейских, большинство бизнес-пассажиров прилетают и улетают из терминалов регулярных авиалиний, что противоречит основным постулатам бизнес-авиации: скорость, безопасность и конфеди-



циальность. Максимум, что для них сделано – это отдельный зал. Для наших клиентов это просто не допустимо. Поэтому для успешного процветания любого бизнес-перевозчика необходимо наличие трех самых важных факторов: самолет, аэропорт, персонал. И если Вы сможете удовлетворить клиента по этим трем составляющим – Вы создадите бренд, а это первый шаг к успеху в этом, достаточно тяжелом, бизнесе», - говорит глава Royal Jet.

И как в подтверждении этих слов, 20 апреля Royal Jet выпустил итоговый релиз по результатам работы в первом квартале текущего года. Пятнадцатипроцентный рост – лучший промежуточный показатель компании за всю историю.

Напомним, что 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 2010 годом. Агрессивная политика по защите собственных интересов на внутреннем рынке, расширение самолетного парка и кооперация с ведущими операторами бизнес-авиации помогли перевозчику увеличить доходы по всем видам деятельности. Компания Royal Jet была образована в 2003 году в Абу Даби и бесценно управляется своим основателем шейхом Хамдан бин Мубарак Аль Нахайяна.



FL Technics Jets работает в Украине

Компания FL Technics Jets расширяет сотрудничество со странами СНГ. Она заключила соглашение с украинским оператором, имя которого не разглашается, по которому будет осуществляться ремонт самолета Hawker 900XP.



В FL Technics Jets надеются, что скоро в ремонтных ангарах появятся и другие самолеты украинских операторов. Компания имеет сертификат Федерального авиационного агентства на обслуживание самолетов деловой авиации Hawker Beechcraft моделей 700/750/800/800XP/850XP/900XP. Кроме того, FL Technics Jets в этом году первой из европейских сервисных центров получила разрешение на осуществление гарантийного ремонта самолетов Hawker серии 125.

«Операторы бизнес-джетов, предлагая своим клиентам эксклюзивные услуги, требуют того же и от провайдеров ТОиР. Мы очень рады вниманию и, прежде всего, доверию со стороны авиакомпаний Украины – это в очередной раз подтверждает, что FL Technics Jets полностью соответствуют всем требованиям и специфике деловой авиации. Мы уверены, что обслуженный нами Hawker 900XP станет отправной точкой для долгосрочного и взаимовыгодного сотрудничества украинскими операторами самолетов деловой авиации», - говорит генеральный директор FL Technics Jets Дарюс Шалуга.



Открываются новые офисы FBO RIGA

Flight Consulting Group, латвийский холдинг, специализирующийся на услугах в сфере деловой авиации, 1 мая 2012 года открывает новые офисы компании FBO RIGA, которая входит в группу и занимается обслуживанием самолетов деловой авиации и VIP-пассажиров. Теперь компания будет базироваться в просторных, технологически обеспеченных помещениях на территории бизнес парка аэропорта Риги. Это позволит компании оптимизировать и четко разделить решение стратегических, управленческих и операционных задач, а также продолжить работу над новыми продуктами.

Для того чтобы в полном объеме удовлетворить запросы бизнес-пассажиров, FBO RIGA с 1 мая 2012 года будет предоставлять своим клиентам обслуживание как в мультифункциональном VIP-центре Международного Аэропорта Рига, так и в терминале деловой авиации. FBO RIGA также меняет форму сотрудничества с владельцами терминала деловой авиации, продолжая работу на основе взаимовыгодного агентского соглашения.

«Мы продолжаем планомерную работу по расширению перечня предоставляемых услуг и повышению их качества. Новые помещения необходимы для комфортного размещения большего количества персонала. Мы также рады расширить сотрудничество с нашими давними профессиональными партнерами - Международным Аэропортом Рига и терминалом деловой авиации, предоставляя нашим клиентам услуги, в полной мере соответствующие их индивидуальным потребностям», - говорит Роман Старков, владелец FCG – Flight Consulting Group.

Flight Consulting Group занимается реализацией проектов в сфере деловой авиации по всему миру на протяжении более чем 12 лет. За это время только

в Риге было обслужено более 5000 рейсов деловой авиации.

Наиболее популярными пунктами по прилету и вылету из Риги являются: Москва (Внуково, Шереметьево, Домодедово), Санкт – Петербург (Пулково), Киев и Ницца (Кот д'Азур). В числе самых популярных типов бизнес-джетов, обслуживаемых в Риге - дальнемагистральные Bombardier Global Express, крупные Bombardier Challenger 600-605, средние Bombardier Learjet 60/60XR, средне-малые Cessna Citation 560XL/560XLS, малые Hawker Premier1.

В 2009 году для обеспечения комплексного обслуживания самолетов деловой авиации и VIP-пассажиров в Международном Аэропорту Рига в рамках группы была создана компания FBO RIGA, которая предоставляет своим клиентам полный спектр необходимых услуг по принципу одного окна – от наземного обслуживания и парковки бизнес-джетов до обслуживания VIP-пассажиров в любом из терминалов аэропорта, организации трансфера и размещения в гостиницах.

В 2010 году холдинг FCG – Flight Consulting Group привлек для работы в Ригу дочернее предприятие всемирно известной компании Lufthansa Technik – Lufthansa Bombardier Aviation Services (LBAS) - лидера в области технического обслуживания и ремонта самолетов деловой авиации производства Bombardier. В сотрудничестве с компанией FBO RIGA была открыта первая станция технического обслуживания LBAS в аэропорту Рига.

FCG – Flight Consulting Group принадлежит двум гражданам Латвии – Роману Старкову и Леониду Городницкому.



Phenom 100 понравился магнату

Бразильский производитель Embraer начинает занимать нишу в сегменте VLJ не только на рынках Нового и Старого Света, но и на перспективных, например в Индии. В конце февраля текущего года компания поставила шестой самолет семейства Phenom индийской корпорации Kalyan Jewellers, крупнейшему индийскому экспортеру ювелирных изделий.

Интересно, что первоначально эта компания использовала Phenom 100 исключительно для «экспресс-доставки» менеджеров Kalyan Jewellers от места «разработок» до местных филиалов. В течение начального периода эксплуатации, самолет прошел все возможные испытания, которые только можно представить в Индии, прежде всего связанные с качеством аэродромного покрытия. «При этом самолет показывал удивительные качества, связанные с экономикой», - признается источник в компании. «Мы просчитали все дополнительные расходы, связанные с пересадками, потерей драгоценного времени и прочие факты, которые напрямую влияют на бизнес. Именно поэтому, проанализировав все плюсы и минусы альтернативного транспорта (линейная авиация), в Kalyan Jewellers приняли решение пересест на собственный реактивный авиапарк», - продолжает источник в Kalyan Jewellers.

Ярким примером таких доводов послужило решение главы Kalyan Jewellers летать исключительно на Phenom 100. Правда это относится только к полетам внутри Индии, а при полетах за пределы страны руководители по прежнему используют флотилию самолетов Gulfstream.

В настоящее время все самолеты базируются в Международном аэропорту Мумбай, там же они проходят и техническое обслуживание.



Dassault поставил первый Falcon в Таиланд

В апреле французская компания Dassault Falcon поставил самолет тайландскому клиенту. Примечательно, что это первая поставка бизнес-джетов производителя в страну.

«Тайский» Falcon 2000LX был выпущен в 2010 году и уже успел побывать в разных странах в качестве демонстратора. В 2010-11 годах он представлял Dassault Falcon на многих международных выставках, включая EBACE и MEBA. В начале 2012 года в Базеле самолету был полностью изменен интерьер, после чего он был передан заказчику. Falcon 2000LX, с бортовым номером HS-RBR, будет эксплуатироваться в интересах частного владельца, однако известно, что этим бортом будут пользоваться и представители Red Bull при проведении мероприятий в юго-восточном регионе.

Как комментируют в компании Dassault, в настоящее время в регионе летают более 50 самолетов Falcon. Большая часть из них эксплуатируется в Индии (36%) и Китае (20%).

Примечательно, что первый самолет, поставленный в Таиланд, уже получил регистрационные номера страны, и в компании не исключают дальнейшего плотного сотрудничества с тайландскими клиентами.

HS-RBR имеет салон, рассчитанный на перевозку тринадцати пассажиров: два двухместных «клуба» впереди, и четырехместный - в задней части салона. При желании кресла можно разложить, трансформировав их в спальные места - получают две односпальные кровати и одна king size. Особое внимание в компании обращают на высоту салона - 1 м 88 см - даже очень высокий человек сможет передвигать-



ся по самолету в полный рост, что очень важно при многочасовых перелетах. Благодаря его длинному и бесшумному салону, пассажиры работают в максимально комфортабельном пространстве, оборудованном несколькими видеэкранами и всем необходимым коммуникационным оборудованием.

Falcon 2000LX получил сертификат EASA и FAA в апреле 2009 года. Бизнес-джет имеет дальность полета 4000 миль и такой же просторный и тихий салон, что и 2000EX EASy. Скороподъемность обновленного самолета улучшилась на 10-15% по сравнению с Falcon 2000EX, и позволяет достичь высоты 41000 футов всего за 18 минут. Falcon 2000LX имеет в стандартной комплектации кабину экипажа EASy. Falcon 2000LX способен совершать беспосадочные полеты между крупнейшими столицами делового мира: Москвой и Лондоном или Парижем и Дубаи. Этот самолет прекрасно справляется с короткими посадочными полосами, что позволяет вам прибывать ближе к конечному месту назначения.



Италия идет на попятную

В Италии рассматривается вопрос об изменении ранее принятого закона, который предусматривает введение налога на посещение итальянских аэропортов иностранными бизнес-джетами.

Итальянские парламентарии утвердили в конце 2011 года новый налог на бизнес-авиацию, который вступил в действие 5 марта 2012. Налогом облагаются воздушные суда, находящиеся на территории Италии более 48 часов. Сумма обременения зависит от класса самолета и составляет от 1,50 евро/кг для самолетов взлетной массой менее 1 т до 7,55 евро/кг для самолетов взлетной массой свыше 10 т. При этом налог не распространяется на самолеты, находящиеся в коммерческой эксплуатации и используемые для медицинской и спасательной служб, а также лайнеры для перевозки первых лиц государства.

Однако 17 апреля 2012 года в Парламент был внесен законопроект, который пока не ратифицирован, с предложением расширить льготный период для иностранных самолетов с 48 часов до 45 дней.

Расширение срока льготного периода эксперты связывают с сильным давлением, которое оказывается на итальянское правительство со стороны операторов и FBO, так как именно компании этого сегмента более всего страдают от нового налога.

Так, например, канадский брокер World Air Operations прямо советует своим партнерам не сажать пассажиров в Италии, а организовать трансфер через Адриатику в Хорватию и оттуда уже осуществлять рейс. Это позволит избежать уплаты налога в случае непредвиденных задержек.



FlairJet придет в Россию на Phenom 300

В преддверии стартующей 14 мая женеvской выставки EBACE 2012 британский бизнес-оператор FlairJet объявил о европейских планах развития. Являясь первым коммерческим оператором самолетов Embraer семейства Phenom, FlairJet будет продолжать наращивать собственный парк самолетов бразильского производителя, параллельно развивая сегмент продаж самолетов этого типа европейским покупателям.

FlairJet существует с 2009 года. Базируясь в лондонском аэропорте Оксфорд, компания осуществляет рейсы по всей Европе. В FlairJet основную загрузку на чартерные рейсы делают авиаброкеры (до 90%). Именно по этой причине компания активно работает в новых для себя регионах, включая европейскую часть России. Сейчас перевозчик ведет активные переговоры с несколькими российскими компаниями на предмет более активной работы на отечественном рынке. Результатом этой работы может стать стратегическое партнерство с одним или несколькими авиаброкерами. Более подробно об этом FlairJet обещал рассказать на сентябрьской выставке JetExpo.

Известно, что своим будущим партнерам перевозчик будет предлагать перелеты из Центральной Европы в Россию на шести-семиместном Phenom 300, обещая приятно удивить российскую сторону стоимостью летного часа. Кстати, полеты на большие расстояния компания «обкатывает» на турецких направлениях, где среднее время полета составляет чуть более четырех часов. При этом, в компании отмечают положительную тенденцию на подобные перелеты. А в мае на EBACE компания анонсирует планы по модернизации собственного самолетного парка и озвучит новую программу для постоянных клиентов.



По словам генерального исполнительного директора FlairJet Дэвида Флечера, семейство самолетов Phenom идеально подходит под бизнес-модель компании. Однако, понимая, что единственным условием дальнейшего развития любой авиакомпании, является экспансия на новые рынки, менеджмент FlairJet уже принял решение о приобретении самолетов большей дальности и пассажироместности. «На первом этапе речь идет о самолете Bombardier Challenger 605, поставку которого мы планируем принять уже в конце этого года, в крайнем случае в феврале 2013 года. Также, параллельно с этим, мы ведем активные переговоры с владельцами самолетов класса Airbus ACJ и надеемся, что в марте следующего года начать эксплуатацию и этого типа», комментирует г-н Флечер.

На данный момент компания только начинает «летать» на крупных машинах. В начале года перевозчик получил в оперативное управление первый Embraer 135BJ Legacy, который обслуживает североафриканские направления.



Bombardier заработает \$3 млрд.

На прошлой неделе Bombardier озвучил свои планы по развитию рынка технического обслуживания и ремонта собственных самолетов. На основании предоставленного экспертами Bombardier исследования, компания надеется в течение ближайших пяти-семи лет удвоить выручку от услуг по техническому обслуживанию самолетов. По итогам 2011 года годовой оборот продаж в этом сегменте составил приблизительно \$ 1,2 млрд. при общем доходе объединенной компании (Aerospace и Transportation) в \$ 18,3 млрд. Исследование проведенное специалистами Bombardier, согласно которому мировой парк бизнес-джетов к 2030 году вырастет на 24000 самолетов, заставил компанию серьезно пересмотреть свою позицию относительно доходной части от услуг ТОиР.

Как комментируют в компании, в настоящее время на этом рынке ведется настоящая конкурентная борьба между производителями. Основными конкурентами в этой нише Bombardier видит Embraer и Gulfstream Aerospace, которые также являются лидерами продаж новых бизнес-джетов. Уже сейчас производитель существенно расширяет сеть сервисных центров, вкладывает немалые инвестиции в развитие складов запасных частей (в настоящее время на складах компании аккумулировано запчастей на \$1,5 млрд.) и центров обработки вызовов по всему миру, а также активно выходит на рынок обучения летно-технического персонала.

Региональные отделения службы технической поддержки Bombardier в самое ближайшее время могут появиться в ряде стран. К таким регионам компания причисляет страны Северной Африки, Китай и Россию. Причем открытия центра в России планируется уже в ближайшее время.



Zenith Jet прогнозирует рост поставок на 16% в год

Монреальская консалтинговая компания Zenith Jet сделала прогноз поставок новых бизнес-джетов на ближайшие 10 лет. По мнению компании, в период с 2012 по 2021 будет поставлено около 10120 бизнес-джетов на сумму \$ 257 млрд. Это уже третий ежегодный прогноз Zenith Jet. В первом отчете 2010 года компания прогнозировала с 2010 по 2019 гг. поставку 10940 новых бизнес-джетов, а «дно» должно было наступить в 2010 году.

В новом прогнозе аналитики Zenith Jet предсказывают ежегодный рост поставок новых деловых самолетов на уровне 16% до 2016 года, причем пик ежегодных поставок будет зафиксирован именно в этом году – 1318 бизнес-джетов на сумму \$ 33 млрд. А с 2017 года эксперты прогнозируют начало спада с «дном» в 2019 году. В этот год будет поставлен 851 самолет на \$ 22,7 млрд. Однако этот спад будет более мягким, чем был в 2008 года. Тем не менее, компания рекомендует производителям сокращать производство, когда сроки поставки заказов станут превышать обычный цикл поставок, для предотвращения затоваривания.

В Zenith Jet не сомневаются, что наиболее популярной категорией в рассматриваемом периоде останутся ультрадальние и большие бизнес-джеты, что отражает влияние международных рынков на отрасль. Таких самолетов будет поставлено порядка 1450 единиц на сумму свыше \$ 85 млрд.

С точки зрения регионального распределения поставок в течение прогнозного периода, то клиенты из Северной Америки получают 43%-57% от всех новых бизнес-джетов. Наибольшей долей поставок новых самолетов в рассматриваемом периоде будет обладать Cessna с 25,6%, в то время как Bombardier будет



на первом месте по доходам – 27,8%.

Также компания попробовала проанализировать продуктовые линейки производителей. По данным Zenith Jet, можно ожидать обновление следующих самолетов: модернизация Bombardier Challenger 300 (введение в эксплуатацию в следующем году) и «растянутая» версия этого самолета, которая может заменить Challenger 605 в 2016 году; замена Gulfstream G350, G450 и G550 (ввод в строй 2015-2017 гг.); и замена Dassault Falcon 900 (2016 год), 2000DX/LX (2017 год), а также выход нового 9X (2018 год).



Dexter получил помощь государства

Авиакомпания Dexter планирует в 2012 году приобрести в лизинг 10 самолетов Pilatus PC-12, взятых на вторичном рынке. В случае реализации этой сделки парк компании вырастет до 18 самолетов этого типа, что, по расчетам владельцев компании, сделает проект рентабельным. За семь лет с момента запуска в развитие Dexter партнеры — группа «Промышленные инвесторы» Сергея Генералова и группа компаний «Каскол» Сергея Недорослева — вложили \$60 млн.

— Мы сейчас подали заявку в Росавиацию в рамках программы правительства РФ по частичному субсидированию стоимости воздушных судов. Одновременно мы ведем переговоры с российскими финансовыми институтами по предоставлению нам кредитной линии. Если нам все удастся, то мы планируем приобрести уже в этом году 10 дополнительных самолетов, — рассказал «Известиям» руководитель проекта Dexter Евгений Андрачников.

На сегодня у авиакомпании в парке восемь новых швейцарских турбовинтовых одномоторных восьмиместных самолетов Pilatus PC-12, развивающих скорость 519 км/ч и способных летать на расстояние до 2 тыс. км. Теперь в Dexter рассматривают возможность лизинга самолетов 2008 года выпуска. Стоимость такой машины составляет примерно \$3–3,5 млн.

Согласно постановлению правительства от 30 декабря 2011 года №1212, государство готово субсидировать перевозчику 20,45 млн рублей за покупку каждого самолета не старше четырех лет с вместимостью от четырех до 10 человек. То есть для Dexter размер скидки может составить около 20% от покупной стоимости. Впрочем, средства федерального бюджета выделяются только при условии, что



авиакомпания в течение не менее 5 лет будет выполнять на этом самолете внутренние региональные и местные перевозки.

В Росавиации «Известиям» подтвердили, что от Dexter получены заявки на субсидирование закупки 16 самолетов Pilatus PC-12, при этом в отношении шести лайнеров ведомство уже дало согласие. По остальным 10 машинам заявки находятся в стадии рассмотрения. Кстати, помимо Dexter заявки на данный момент были получены еще только от двух авиаперевозчиков — «РусЛайна» и «Ак Барс Аэро» — в общей сложности на семь самолетов местных авиалиний производства канадской Bombardier. Удвоив свой парк, Dexter намерен расширить географию полетов и диверсифицировать свою продуктовую линейку, говорит Андрачников. Если сейчас компания выполняет только регулярные пассажирские рейсы и VIP-чартеры (в режиме авиатакси), то в ближайших планах открытие третьего направления деятельности — социальных авиаперевозок, в первую очередь, в санитарных целях.

Владелец «Каскола» Сергей Недорослев рассказал «Известиям», что суммарный объем инвестиций его группы в проект Dexter составил более \$20 млн. Еще около \$40 млн были вложены «Промышленными инвесторами». Размер долей в проекте между партнерами неоднократно уже изменялся. Сейчас у «Каскола» в районе 33% в этом авиаперевозчике. По словам Евгения Андрачникова, бизнес компании сможет стать рентабельным при увеличении парка до 15 самолетов, то есть уже в этом году. Срок выхода на окупаемость будет зависеть только от темпов увеличения летного парка.

Главный редактор отраслевого агентства «Авиа-Порт» Олег Пантелеев считает, что для успеха компании необходимо динамично нарастить парк, увеличить присутствие в различных регионах, открыть собственные базы в нескольких региональных аэропортах, выстроить полноценные коммерческие взаимоотношения с крупными авиакомпаниями, став для них фидерным перевозчиком, и, наконец, в полной мере воспользоваться всеми механизмами господдержки.

— Если этого сделать не удастся, то компания будет продолжать нединамичное развитие. В этой ситуации появление другого, более мощного и агрессивного, конкурента сможет быстро изменить ситуацию на рынке, — резюмировал эксперт.

Андрачников сомневается, что кто-то из существующих или новых игроков захочет когда-нибудь войти в тот же сегмент, что и Dexter. По словам Недорослева, Dexter готов брать до 20 самолетов в год, причем только одного типа, что снижает издержки компании.

Евгений Девятьяров, Известия

Eclipse не сдается

Компания Sikorsky Aircraft, входящая в United Technologies Corp (UTC), которая в прошлом году приобрела 42%-ю долю в компании Eclipse Aerospace (\$ 25 млн.), больше не планирует инвестировать в проекты авиапроизводителя. Об этом сообщил финансовый директор United Technologies Corp. Грэг Хейс.

Несмотря на все попытки Eclipse Aerospace создать на базе самолета Eclipse 500 улучшенную версию под рабочим названием Eclipse 550, со стороны Sikorsky не поступило никаких обнадеживающих сигналов. Заявления менеджеров Eclipse Aerospace относительно перспектив самолетов сегмента VLJ и отчет о проделанной маркетинговой работе с потенциальными клиентами нового самолета, не повлияли на решение United Technologies Corp. Также не идет и речь и о выкупе оставшейся доли компании. Не поможет Eclipse и то, что президент Sikorsky Джефффри Пино является частным владельцем одного из Eclipse 500, и на протяжении последних лет его компания отвечала за ТОиР и связи с клиентами. Этим направлением UTC и планирует ограничиться в будущем.

Производство Eclipse 500 было прервано в результате падения спроса на самолеты деловой авиации из-за недавнего экономического кризиса 2008 г. До этого компания Eclipse Aviation успела поставить заказчикам около 270 самолетов. В 2009 г. компания объявила себя банкротом и изменила название на Eclipse Aerospace. В феврале 2011 г. американский вертолетостроитель Sikorsky Aircraft объявил о покупке доли в компании Eclipse Aerospace. Кроме того, компании заключили соглашение, по которому Sikorsky обеспечивает глобальную сервисную сеть для самолета Eclipse 500, а также поможет Eclipse Aerospace возобновить производство бизнес-джетов.



Однако, как видно, Sikorsky изменили планы по инвестициям в производителя.

Тем не менее, несмотря на «холодность» основного акционера, Eclipse Aerospace продолжает работы по программе восстановления производства Eclipse 550. Так недавно Федеральная авиационная администрация США (FAA) выдала сертификат на производство этого самолета. Как сообщает производитель, полученный сертификат позволяет компании производить самолеты и запчасти в соответствии с установленными FAA требованиями, а также подтверждает, что вся производимая продукция соответствует федеральным нормам качества.

«Теперь, когда все сертификаты получены и налажена производственная цепочка, мы можем возобновить выпуск самолетов Eclipse», — говорит вице-президент Eclipse Aerospace Кэри Уинтер (Cary Winter). По его словам, получение сертификата характеризует одобрение властями организации производ-

ственных процессов и контроля качества при производстве самолета Eclipse 550, что позволяет начать серийное производство этих самолетов и поставки заказчикам.

Самолет Eclipse 550 модифицированная версия Eclipse 500. Он отличается от своего предшественника расширенным пакетом компьютерных систем и интегрированным пакетом авионики, в частности, усовершенствованным бортовым комплексом и наличием автомата тяги. Планер, силовая установка и весовые характеристики Eclipse 550 не отличаются от предшественника, что позволило не получать новый сертификат типа на этот самолет.

Небольшой шестиместный бизнес-джет Eclipse 500 (EA-500) является развитием экспериментального Williams V-Jet II, спроектированного и построенного в 1997 году компанией Scaled Composites по заказу компании Williams International для испытаний нового ТРДД FJX-2. Самолет с новым двигателем выполнил первый полет в 1997 году на авиашоу ассоциации экспериментальной авиации в Ошкоше. Самолет с крылом обратной стреловидности и V-образным оперением был полностью изготовлен из композитов. Новая машина вызвала столь большой интерес, что в 1998 году для реализации перспективной программы была образована компания Eclipse Aviation.

Сертификат типа на самолет Eclipse 500 получен 27 июля 2006 года, вскоре после сертификации двигателя PW610F. Полную сертификацию самолет не прошел, так как изготовленные из композитов баки на законцовках крыла не гарантировали безопасность в случае попадания в самолет молнии. Eclipse изготовила новые баки из алюминия и начала подготовку к серийному производству самолета.

General Dynamics отчитался за 1-й квартал

25 апреля 2012 г. корпорация General Dynamics отчиталась за первый квартал 2012 года. В авиационный сегмент корпорации входят производитель бизнес-джетов Gulfstream Aerospace и провайдер услуг деловой авиации Jet Aviation.

General Dynamics сообщила, что в первом квартале 2012 года общая выручка корпорации составила \$ 7,6 млрд., в то время как в первом квартале 2011 года корпорация получила доход в \$ 7,8 млрд. Операционная прибыль за первый отчетный период 2012 г. также снизилась на 7,4% по сравнению с первым кварталом 2011 года, до \$ 860 млн. Чистая прибыль компании составила \$ 564 млн. или \$ 1,57 на одну акцию, по сравнению с \$ 618 млн., или \$ 1,64 за акцию за тот же период 2011 года.

«Результаты первого квартала General Dynamics отражают продолжающийся рост нашего авиационного сегмента, однако оказали влияние и сегод-

няшние проблемы в динамике федеральных закупок в США», сказал Джей Л. Джонсон, председатель и главный исполнительный директор компании. «Учитывая результаты этого квартала и наш текущий прогноз на оставшуюся часть года, мы ожидаем, что годовой доход на одну акцию, будет находиться в диапазоне от \$ 7.10 до \$ 7.20».


По результатам работы в первом квартале 2012 года авиационный сегмент корпорации, в который входят Gulfstream Aerospace и Jet Aviation, получил выручку в размере \$ 1,623 млрд., что на \$ 270 млн. (+20%) больше, чем в первом квартале 2011 г. (\$ 1,353 млрд.). Операционная прибыль авиационного направления корпорации за этот период, по сравнению с 2011 г., выросла на \$ 41 млн., и составила \$ 271 млн. (+17,8%). Рентабельность подразделения составила 16,7% (в первом квартале 2011 года этот параметр равнялся 17%).

На конец первого квартала 2012 г. общий объем заказов на бизнес-джеты Gulfstream составил \$ 16,984 млрд., в то время как на 31 декабря 2011 года было заказано самолетов на \$ 17,907 млрд. Соотношение выполненных заказов к полученным в первом квартале составило 0,7. В течение этого периода компания наблюдала доминирование заказчиков из Северной Америки – 60% новых заказов из этого региона. Это показывает готовность американских компаний покупать новые самолеты. Во время кризиса производитель сообщал о доминировании в портфеле заказов международных клиентов. Снижение объема портфеля заказов компания связывает с началом поставок G650 (пока только в «зеленом» варианте) и отменой оснащения Jet Aviation широкофюзеляжного лайнера в связи со смертью клиента.

Проблемы Jet Aviation, которые подпортили ре-

зультаты предыдущего квартала, пошли на убыль. Компания сейчас стабильно работает и готовит к поставке три узкофюзеляжных лайнера, которые будут переданы заказчикам в конце 2-го квартала.

Все нынешние усилия производителя Gulfstream направлены на ввод в строй новых G650 и G280. По словам главы General Dynamics, эти программы продвигаются в хорошем темпе и к середине года, в крайнем случае, в начале 3-го квартала, оба самолета должны пройти полную сертификацию.

По итогам 2012 года Джей Л. Джонсон рассчитывает на рост авиационного сегмента корпорации на 15%. Подводя итоги 2011 года, компания сделала прогноз по поставкам в этом году – производство больших бизнес-джетов составит чуть более 100 самолетов, в том числе 10-15 «зеленых» G650 и «несколько десятков» средних самолетов, преимущественно G280. 

Производство самолетов Gulfstream в первом квартале 2012 г.

	Первый квартал	
	2011	2012
“Зеленые” поставки		
Большие самолеты	20	26
Средние самолеты	4	2
ВСЕГО	24	28
Оборудованные самолеты		
Большие самолеты	19	17
Средние самолеты	5	2
ВСЕГО	24	19
Поддержанные самолеты	-	-



Оффшорный регистр оценен владельцами

Аналитическое агентство RegisterAnAircraft.com составило прогноз развития крупных оффшорных государств, которые активно работают на рынке регистрации коммерческих самолетов.

В 2011 году безусловным лидером этого сегмента остался остров Мэн. За прошлый год в его регистре было зарегистрирован 41 самолет, 36 из которых – бизнес-джеты. Всего же с момента начала регистрации (май 2007 года) префикс М получили 456 воздушных судов, 342 из которых в настоящее время находятся в эксплуатации. Аналитики объясняют такую ситуацию продуманной политикой авиационных властей острова. Авиационный регистр острова Мэн на сегодня самый популярный регистр среди владельцев частных воздушных судов. Сейчас здесь зарегистрировано самое большое количество самолетов: от маленьких вертолетов, до авиалайнеров класса АСJ и ВВJ. На сегодня, это наиболее лояльное государство по отношению к собственникам воздушных судов, как с точки зрения стоимости необходимых сертификатов (сертификат летной годности, свидетельство о регистрации и т.д.), так и с точки зрения оперативности самих авиационных властей (например, валидация пилота занимает 15-20 минут).

Остров Мэн, являясь составной частью Великобритании, предоставляет зарегистрированным воздушным судам «Certificate of Commercial Use». Этот документ в некоторых государствах позволяет избежать начисления НДС и прочих налогов на ГСМ. Остров Мэн на сегодня не требует, каких либо особых процедур сертификации оператора, то есть сейчас, зарегистрировав самолет в этом реестре, вовсе не нужна какая-либо сертифицированная структура – компания собственник формально и будет оператором.



Существенным экономическим преимуществом частной регистрации, в случае с островом Мэн – собственного оператора, является возможность самостоятельно управлять процессом подготовки полетов с одной стороны, и заключив прямые договора с обслуживающими компаниями, управлять затратами с другой. Это позволяет избегать многочисленных посредников, и, следовательно, снизить стоимость той или иной услуги.

Авиационный Департамент Бермуд и Арубы закончили год с менее позитивными результатами, нежели 2010 год. Эксперты связывают этот факт с увеличением времени прохождения всех формальностей и негативными прогнозами, связанными с воз-

можными изменениями в системе налогообложения. В то же время их «коллеги» с Каймановых островов, немного улучшили ситуацию. Как ожидают специалисты, уже в июне текущего года авиационные власти Каймановых островов введут дополнительные меры, прежде всего в скорости прохождения формальностей, и снизят финансовое бремя при первичной постановке самолетов в регистр.

Количество ежегодно регистрируемых самолетов

	Isle of Man (M)	Aruba (P4)	Bermuda (VP/VQ-B)	Cayman (VP-C)
Декабрь 2003	0	32	97	75
Декабрь 2007	20	53	149	115
Декабрь 2010	205	57	161	128
Декабрь 2011	246	55	153	144

Gulfstream IV – история длиною в четверть века

Разработка скоростной и «дальнобойной» модели на базе Gulfstream II и Gulfstream III началась в 1983 году, а в 1984 году уже строились четыре опытных самолета. Новый самолет впервые поднялся в воздух в международном аэропорту Саванны 19 сентября 1985 г. на три месяца раньше запланированного срока спустя всего лишь восемь дней после выкатки на расположенной в Саванне производственной площадке компании.

Первый полет нового GIV стал частью ускоренной программы подготовки самолета к ежегодному авиасалону Национальной ассоциации бизнес-авиации в Новом Орлеане, где бизнес-джет стал одним из экспонатов, привлечших наибольший интерес участников съезда.

Среди клиентов модель GIV стала популярной задолго до ее первого полета. Еще на стадии разработки самолета было принято более 80 заказов. На тот момент сумма заказов, составлявшая около 1,3 млрд долларов США, была наибольшей в истории деловой авиации суммой, выплаченной за отдельную модель самолета.

Ввод в эксплуатацию первого GIV состоялся 8 июня 1987 г., после того как 22 апреля 1987 г. он был сертифицирован Федеральным управлением гражданской авиации. Бизнес-джет, способный разместить на борту до 19 пассажиров, стал улучшенной версией своего предшественника – Gulfstream III, и улучшения в первую очередь коснулись снижения уровня шума в салоне, разработке более длинного фюзеляжа, в результате чего появился шестой иллюминатор, и более легких и обтекаемых крыльев. В итоге была увеличена дальность полета до 4300 морских миль (7964 километров). Это был первый бизнес-джет с полностью «стеклянной» кабиной пилота, оборудованной новейшим автоматом тяги и



Анонс Gulfstream IV на NBAA 1985

имевший абсолютно новую на то время концепцию - систему управления полетом (FMS).

Благодаря двум двигателям Rolls-Royce Tay 611-8, максимальная скорость GIV составляет 0,88 Маха, а максимальный взлетный вес - 73 200 фунтов. Самолет способен набрать высоту 45 000 футов.

В сентябре 1992 года появилась усовершенствованная версия - Gulfstream IV SP, более грузоподъемная и улучшенными летно-техническими характеристиками. В это семейство входят также военные версии самолета - C-20F/G/H/J.

На церемонии, состоявшейся 3 декабря 2002 г., было официально объявлено о завершении производства самолетов семейства GIV и запуске двух новых моделей G300 и G400. Последний самолет GIV был введен в эксплуатацию 13 сентября 2003 г. В 2005 году G400 и G300 были заменены на модели G450 и G350. 22 июня 2010 г. свидетельство летной пригодности получил 200-й самолет G450.

Сегодня, из 536 произведенных бизнес-джетов семейства GIV, эксплуатируются 210 Gulfstream GIV и 285 Gulfstream G IV SP.



Аэропорт Оксфорд продолжает рост

Лондонский аэропорт Оксфорд продолжает наращивать объем операций. Согласно статистическим данным, опубликованным Eurocontrol, в марте 2012 года аэропорт увеличил трафик на 9%, а с начала года рост составил 12,2%. Таким образом, по итогам работы с начала года аэропорт потеснил еще одну столичную гавань London City и уверенно занимает пятую строчку в рейтинге аэропортов Великобритании по обслуживанию рейсов бизнес-авиации.

Всего в 2011 году аэропорт обслужил около 6000 взлетно-посадочных операций. Такое бурное развитие аэропорта эксперты связывают с покупкой в

2007 году Оксфорда компанией Reuben Brothers. Эта же компания недавно приобрела лондонский вертодром Heliport. В администрации аэропорта считают, что именно со сменой владельцев и переориентации бизнеса удалось достичь столь серьезных изменений. Помимо увеличения трафика прослеживаются и тенденции прихода новых клиентов, как компаний, так и частных лиц. В настоящее время в аэропорту на постоянной основе базируются более 30 самолетов, большинство из которых класса Global Express. Также в компании отмечают и приход в аэропорт сервисных компаний по техническому обслуживанию самолетов. Среди производителей здесь присутствуют Cessna Aircraft, Hawker Beechcraft, Piper, Embraer и Bombardier.

Именно для привлечения новых клиентов аэропорт инвестирует значительные средства в собственную инфраструктуру. Так в 2011 году компания потратила 4,5 млн. фунтов на модернизацию навигационных систем и еще 2,2 млн. фунтов – на перрон и взлетно-посадочную полосу (удлинив и расширив ее). Теперь аэропорт принимает, практически все типы воздушных судов, использующихся в деловой авиации. Перрон также был расширен и к началу летних Олимпийских Игр сможет одновременно разместить до 40 самолетов различных классов. Кстати подготовка к летним Олимпийским Играм идет полным ходом. Уже в конце июня откроется новый пассажирский терминал и гостиница на 350 мест, а в настоящее время аэропорт в тестовом режиме отработывает сценарий работы в августовские дни. По данным руководителей компании, нагрузка, которая ляжет на плечи аэропорта, составит 40-45 рейсов в день.

Именно по этому сейчас активно «обучается» весь персонал. Принимая во внимание, что аэропорт расположен вне зоны ограничений полетов, в компании

уверены, что если даже и появится необходимость в дополнительном обслуживании, то они справятся. В настоящий момент общее количество персонала аэропорта составляет 800 человек. Кроме этого, аэропорту придется взять на себя часть объема по обслуживанию литерных рейсов. И поэтому уже сейчас формируется специальное подразделение, куда войдут специалисты по безопасности.

Среднее кол-во вылетов деловой авиации (данные Евроконтроля)

Аэропорт	Июль 2007 г	Февраль 2012 г	Изменение
LONDON/LUTON	42,7	34,2	-19,91 %
FARNBOROUGH	32,5	27,5	-15,38 %
BIGGIN HILL	17,2	14,5	-15,70 %
LONDON/CITY	19	8,9	-53,16 %
NORTHOLT	11,3	10,9	-3,54 %
LONDON/STANSTED	7,7	5,5	-28,57 %
EDINBURGH	6,4	5,2	-18,75 %
GLASGOW	5,9	3,8	-35,59 %
MANCHESTER	7,1	5	-29,58 %
OXFORD/KIDLINGTON	3,6	7,8	116,67 %
BIRMINGHAM	4,3	2,9	-32,56 %
LEEDS BRADFORD	3,7	2,8	-24,32 %
BOURNEMOUTH/HURN	4,3	5,9	37,21 %
SOUTHAMPTON	4,3	2,7	-37,21 %
CAMBRIDGE	3,1	2,6	-16,13 %
COVENTRY	2,9	0,9	-68,97 %
GLOUCESTERSHIRE	2,2	2	-9,09 %
SOUTHEND	2,6	1,1	-57,69 %
LONDON/GATWICK	3	2,4	-20,00 %



FBO RIGA расставляет приоритеты

1 мая 2012 года латвийский авиахолдинг FCG - Flight Consulting Group открывает новые офисы дочерней компании FBO RIGA в бизнес-центре на территории Международного Аэропорта Рига (стр. 5). Это позволит компании оптимизировать и четко разделить решение стратегических, управленческих и операционных задач, а также продолжить работу над новыми продуктами. Владельцы FCG - Flight Consulting Group Роман Старков и Леонид Городницкий рассказали о приоритетных направлениях развития холдинга и о том, какие услуги пользуются наибольшей популярностью у российских клиентов.

Леонид Городницкий и Роман Старков



Расскажите, пожалуйста, о проекте FBO RIGA.

FBO RIGA - это один из успешно реализованных проектов нашего холдинга Flight Consulting Group. FBO RIGA предоставляет клиентам полный спектр услуг по наземному обслуживанию самолетов бизнес-авиации, экипажей и пассажиров в аэропорту Риги. Для бизнес-пассажиров мы предлагаем обслуживание в VIP-центре Международного Аэропорта Рига или терминале деловой авиации на выбор, а также бронируем гостиницы, трансферы, оказываем

помощь в прохождении таможенных и иммиграционных формальностей и так далее.

Чем занимается холдинг Flight Consulting Group?

Flight Consulting Group занимается разработкой и внедрением комплексных решений в сфере бизнес-авиации. У нас есть собственный центр планирования и координации полетов FCG.Aero, на обеспечении у которого находятся порядка 70 самолетов, летающих по всему миру. Есть компания Baltic Business Aviation Center, которая является чартерным брокером с опытом работы на рынке более 10 лет. Еще одно направление нашего бизнеса - туристическое агентство корпоративной направленности. Сейчас мы ведем работу над несколькими проектами, которые могут стать новыми направлениями деятельности компании - это IT решения и грузоперевозки.

Расскажите, пожалуйста, подробнее об IT решениях, которые вы разрабатываете.

Идея работы в этом направлении заключалась в том, чтобы в первую очередь модернизировать собственную систему. В процессе нашей многолетней работы мы накопили достаточно знаний и опыта, которые в итоге воплотились в отдельный проект - ERP & CRM системы для авиакомпаний и диспетчерских служб. Мы решили своими силами реализовывать данный проект и работаем с местной компанией IT решений ИТЕКО.

продолжение 

Если говорить о планировании полетов и брокерстве, на каких клиентов ориентированы эти услуги, и какова доля России?

Услуга координации полетов в основном предоставляется авиакомпаниям и корпоративным клиентам. Порядка 90% заказчиков этого сервиса – западные компании. Что же касается чартеров, то основные наши клиенты – это Россия, страны СНГ и Прибалтика.

2011 год был для вас успешным? Как вы оцениваете итоги года?

В целом мы довольны результатами 2011 года. Годовой прирост по всем компаниям холдинга в среднем составил 11%.

В каком состоянии, на ваш взгляд, находится рынок деловой авиации Латвии?

Сам по себе рынок деловой авиации и заказчиков в Латвии очень мал. Большая часть рынка сейчас – это клиенты из России, СНГ и Европы. При этом в Прибалтике созданы несколько очень достойных перевозчиков, и развитие рынка бизнес-авиации в регионе видится именно в этом сегменте.

Какие пожелания характерны для российских клиентов?

Российские клиенты очень требовательны к сервису, как на земле, так и в воздухе. Они прекрасно разбираются в услугах класса люкс и требуют от поставщиков услуг высокого уровня компетенции.



С помощью каких маркетинговых механизмов Вы планируете привлечь новых клиентов? Расскажите подробнее о ценовой политике.

Мы работаем на рынке более 12 лет, поэтому наши цены сформировались довольно давно. Мы никогда не были самой дешевой компанией, но и не были самой дорогой. Наш основной маркетинговый механизм – это привлекательное соотношение цены и качества. В своей работе мы ориентируемся на

западные стандарты качества, а также хорошо знаем специфику восточного рынка. Плюс у нас очень много партнеров в России и странах СНГ, с которыми мы обмениваемся заказами и с которыми поддерживаем постоянные отношения.

Техническое обслуживание самолетов бизнес-авиации в аэропорту Риги оказывает Lufthansa Bombardier Aviation Services. Какова ваша роль в этом проекте?

продолжение ►

Мы выступали инициаторами привлечения в Ригу Lufthansa Bombardier Aviation Services и вели переговоры с этой компанией длительное время. В 2010 году на базе проекта FBO RIGA была открыта станция технического обслуживания LBAS в аэропорту Рига.

В конце прошлого года было анонсировано создание в Риге при поддержке Lufthansa Technical Training (LTT) учебного центра для подготовки авиационных инженеров. Расскажите подробнее об этом проекте.

Да, мы принимали участие в привлечении Lufthansa Technical Training в Ригу, но этот проект идет под патронажем государства, в частности Администрации гражданской авиации Латвии. Насколько нам известно, сейчас все еще идут переговоры по соз-

данию такого учебного центра с участием Латвии как государства. Обучение – это не совсем наша специализация, поэтому здесь мы можем выступить как помощники в части маркетинга и проведении переговоров.

Какие на Ваш взгляд приоритетные направления в развитии холдинга и входящих в его состав компаний на ближайшие 2-3 года?

Основной приоритет – это работа над улучшением качества предлагаемых услуг и расширение их спектра. Одно из важных направлений нашей работы – это авиационный консалтинг. В некоторых странах мы вели и ведем консультационную работу по созданию центров деловой авиации. Мы заинтересованы в реализации аналогичных проектов в других стра-

нах, и если есть заинтересованные в этом вопросе стороны – мы всегда открыты для диалога.

Как на ваш взгляд будет меняться рынок деловой авиации в ближайшие годы? В частности в Прибалтике, России и других странах СНГ?

Трудно прогнозировать, так как многое зависит от внешних условий и финансовой ситуации в Европе и мире в целом. В период кризиса местных клиентов стало меньше. Однако, не смотря на это, сейчас клиентов у нас больше, чем до кризиса. Люди стали более внимательны к деньгам, начали их считать. Поэтому те компании, которые предложат лучшее качество при разумной ценовой политике, будут выигрывать у конкурентов на рынке.



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 вылета

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	35	9	32	34	4	12	17	145
Великобритания	23	91	84	51	16	31	71	293
Франция	24	61	126	49	3	33	101	299
Италия	27	41	41	54	10	28	54	168
Австрия	9	13	26	2	0	4	37	28
Швейцария	16	49	37	34	8	3	23	129
Россия	146	125	342	246	34	76	8	1018

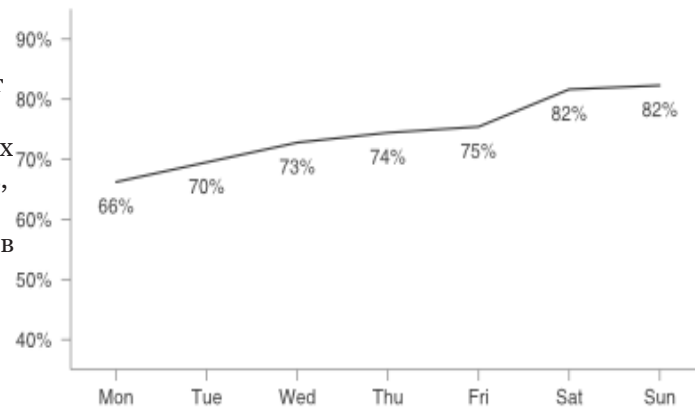
Количество Empty Legs.

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	18	4	2	0	2	6	8	11
Великобритания	3	34	12	0	3	5	5	28
Франция	6	3	5	1	0	5	11	18
Италия	7	1	3	2	3	3	7	14
Австрия	4	0	1	0	10	0	6	6
Швейцария	2	0	8	3	0	4	4	11
Россия	6	2	4	1	2	3	0	5

Индекс наличия свободных самолетов

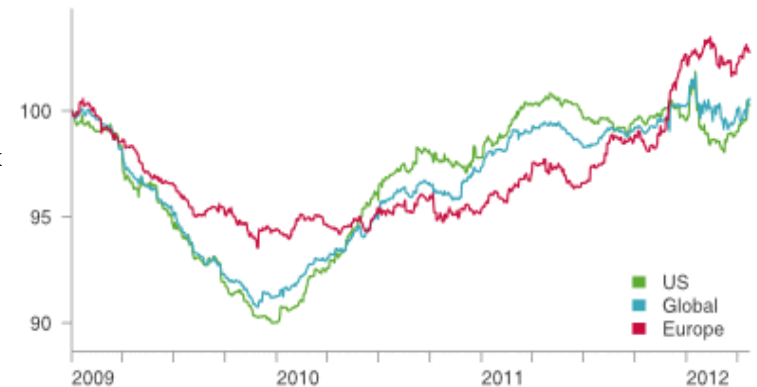
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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

Индекс стоимости летного часа.

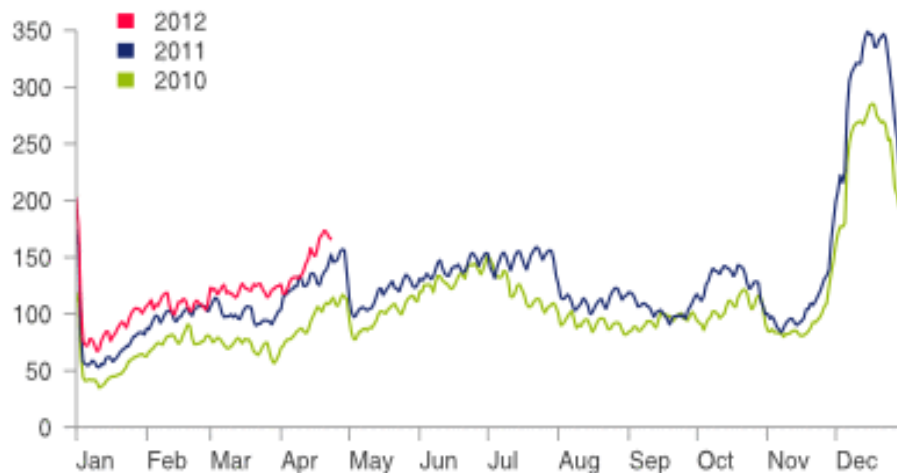
Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



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	€ 1 682	€ 1 626	€ 1 581
Cessna Citation Excel	€ 2 867	€ 2 766	€ 2 838
Bombardier Challenger 604	€ 4 852	€ 4 827	€ 4 775

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 20 Cessna Citation Jet, 27 Cessna Citation Excel и 39 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные аэропорты вылета

Место	Аэропорт	Место месяц назад
1	Внуково, Москва	1
2	Ле Бурже, Париж	2
3	Лутон, Лондон	4
4	Женева	3
5	Кот Д'Азур, Ницца	5
6	Цюрих	7
7	Фарнборо, Лондон	9
8	Пулково, СПб	6
9	Биггин Хилл, Лондон	11
10	Швехат, Вена	14

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов на вылет из аэропорта за последние 30 дней.