



Российский рынок бизнес-авиации, под стать мировому, погрузился в вялое состояние, связанное, прежде всего, с ожиданием высокого «осеннего» сезона и предстоящих выставок, форумов и конференций.

Ньюсмейкерами на этой неделе стали гуру мировой деловой авиации - NetJets и VistaJet. Первые объявили о самом крупном заказе на самолеты за всю историю бизнес-авиации, а вторые определились с планами укрепления собственных позиций в России.

NetJets действительно поразил всех объемом и суммой сделки по приобретению новых самолетов. Всего в течение десяти лет парк крупнейшего перевозчика пополнится 425 новыми бизнес-джетами. А сумма сделки действительно астрономическая - \$ 9.6 млрд.

А VistaJet определилась со стратегическим партнером в России, подписав соответствующее соглашение с компанией «Промышленные инвесторы». Внимательно изучив опыт зарубежных «первопроходцев» российского рынка, компания сделала соответствующие выводы и готова активно и, самое главное, продуктивно работать на отечественном рынке с учетом всех особенностей ведения бизнеса в нашей стране. По крайней мере, именно так считают в VistaJet. Ну что же, посмотрим...



VistaJet всерьез взялась за Россию

13 июня в Москве между компанией VistaJet и Dexter было подписано соглашение о стратегическом партнерстве, благодаря которому VistaJet планирует быстро расширить свое присутствие в стране, включая прямые авиаперелеты внутри России **стр. 10**



NetJets делает заказ на \$ 9,6 млрд.

Оператор планирует приобрести 425 бизнес-джетов: Bombardier (275 самолетов) и Cessna (150 самолетов) на сумму \$ 9,6 млрд., что становится одной из крупнейших сделок на рынке бизнес-авиации **стр. 12**



Асоциальная отрасль

Wichita Business Journal провело среди своих подписчиков опрос: «Насколько важны социальные СМИ в маркетинговой деятельности Вашей компании?» Производители бизнес-джетов оказались самыми неактивными. А как обстоят дела в России? **стр. 13**



Avinode Business Intelligence Newsletter

Еженедельный обзор Avinode состояния европейского рынка деловой авиации. На этой неделе:
индекс спроса: +3,52%; индекс стоимости: +2,15% **стр. 15**



ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫЙ G650

БЫСТРЕЕ ВСЕХ, ДАЛЬШЕ ВСЕХ,
ВМЕСТИТЕЛЬНЕЕ ВСЕХ

Gulfstream®

Смотрины в Тетерборо

Региональный форум NBAA прошел на прошлой неделе в аэропорту Тетерборо, штат Нью-Джерси, США. Это мероприятие стало площадкой для обмена информацией по широкому кругу вопросов, стоящих перед современной бизнес-авиацией: налогообложение, безопасность, аэропортовое обслуживание, новые меры экологического контроля и другие.

На форум прибыли около 2400 участников, включая руководителей авиастроительных предприятий и государственных деятелей. Активную работу в рамках мероприятия провели президент и главный исполнительный директор NBAA Эд Болен, руководитель авиационного департамента администрации Нью-Йорка и Нью-Джерси Сьюзен Баер, комиссар Министерства транспорта Нью-Джерси Джим Симпсон, директор аэропорта Тетерборо Джим Спейн.

Доклады участников были посвящены в первую очередь проблемам и перспективам деловой авиации на национальном и местном уровнях. Эд Болен, выступая от имени NBAA, сделал доклад, посвященный вопросам налогообложения владельцев частных и корпоративных самолетов. Доклад подготовлен

совместно с Национальной ассоциацией руководителей аэропортов (NASAO): в нем подробно раскрыта та положительная роль, которую играет для экономического развития аэропорта и прилегающих населенных пунктов развитие деловой авиации, а также в целом – общественное значение этой транспортной отрасли.

На статической стоянке аэропорта были представлены 35 самолетов, а количество стендов перевалило за 130. Пожалуй, «сильней» всех на форуме выступила компания Dassault Falcon, представив две модели: Falcon 7X и Falcon 2000 LX. По мнению представителя компании, именно североамериканский рынок один из самых важных для продвижения флагмана компании - Falcon 7X. Большинство самолетов обрели своих хозяев именно среди американцев.

Выбор места проведения форума был не случайным. Аэропорт Тетерборо является самым загруженным аэропортом бизнес-авиации в США. Никакие кризисы не влияют на трафик полетов в этот аэропорт. Так, например, в 2007 году здесь было выполнено 138000 рейсов, а уже в прошлом - 152000. И в этом году менеджеры аэропорта уверены, что показатели 2011 года будут побиты.

Также на форуме активно обсуждали и проблемы бизнес-авиации в Европе. Практически все спикеры были уверены, что поставки новых самолетов на европейский континент существенно замедлятся уже в этом году. По данным NBAA, более 20% самолетов, находящихся в парке европейских операторов и частных владельцев, выставлены на продажу. Но для американских авиастроителей палочкой-выручалочкой по-прежнему остаются рынки Индии и Китая. И именно развитию бизнес-перевозок в этих регионах было посвящено несколько мероприятий.




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

 Jet Port
 Jet Port East
 Jet Port South
 Jet Port Region

«Черный ящик» для EC145

Американская компания North Flight Data Systems сообщила о получении дополнительного сертификата от Федерального управления гражданской авиации (FAA) США, разрешающего установку системы регистрации параметров полета Lightweight Aircraft Recording System (LARS) на вертолетах Eurocopter EC145.

Американский разработчик совместно с компанией Metro Aviation интегрировал на вертолете EC145 магнитофон, систему регистрации голосовой связи, видеосигналов и параметров полета. В состав LARS могут входить следующие устройства: цветная камера высокого разрешения D600CAM-2, система записи голосовой связи и видеосигналов GPS OuterLink, блок Multi Function Data Acquisition Unit, регистрирующий все самые важные параметры полета, включая информацию о положении вертолета и сигналы системы FADEC.

Система LARS обеспечивает запись шести аудиоканалов, одного видеоканала и более 200 параметров полета и данных работы систем вертолета. Объем карты памяти Quick Access Recorder составляет 16 Гб, что предоставляет возможность проведения быстрого и качественного послеполетного анализа с целью предотвращения инцидентов и летных происшествий.

Ранее North Flight Data Systems получила такое же разрешение FAA на установку данной системы на вертолетах серии EC135, 155 и Bell 206L/407.

Источник: Ассоциация Вертолетной Индустрии



Сертификация S-76D перенесена

Сертификация среднего 12-местного вертолета Sikorsky S-76D перенесена на октябрь 2012 г. Ранее ожидалось, что машина получит сертификат FAA в середине 2012 г., а коммерческие поставки начнутся в III квартале.

В настоящее время проект S-76D отстает от первоначального графика уже на четыре года. Задержки были вызваны рядом проблем в процессе разработки, в частности проблемами с бортовым оборудованием компании Thales. Кроме того, оказалось, что двигатели PW210S производства компании Pratt & Whitney Canada имеют больший, чем запланировано, расход топлива, а их высотные характеристики недостаточно хороши. В результате потребовалась доработка двигателя, и проблемы были устранены.

По данным вертолетостроителя, сейчас три прототипа нового вертолета задействованы в сертификационных испытаниях и тестовых полетах. На конец мая 2012 г. совокупный налет превысил 850 часов. В I квартале 2012 г. были проведены тестовые испытания вертолета при низких температурных режимах и снегопаде. Также проверялась система защиты от молний и системы общего управления полетом. До конца июня 2012 г. должны завершиться акустические испытания по определению уровня шума. Всего в программе сертификационных испытаний будет задействовано пять вертолетов. Две дополнительные машины присоединятся к испытаниям в ближайшее время.

Источник: АТО



Бразильский ребрендинг

Gulfstream Aerospace объявил о том, что центр технического обслуживания в Сорокоба, Бразилия, переименован в Gulfstream Brazil. Этот техцентр стал вторым после центра технического обслуживания в Лутоне, международным центром техобслуживания компании. Третий центр Gulfstream Beijing должен начать работу в этом году.

«Клиенты в Латинской Америке получают более простой доступ к услугам компании Gulfstream», - комментирует президент направления технической информации и поддержки компании Gulfstream Марк Бернс (Mark Burns). «Центр в Сорокаба вырос до уровня полноценного центра технического обслуживания, способного выполнять работы по техническому обслуживанию большого объема, такие как проверка конструкции самолета и замена двигателя».

Центр компании Gulfstream в Бразилии, расположенный в 60 милях (97 километрах) от Сан-Паулу, седьмого города в мире по количеству жителей, получил сертификат Национального агентства гражданской авиации Бразилии (ANAC) на выполнение технического обслуживания, ремонта и модернизации всех самолетов Gulfstream, зарегистрированных в стране. Самолеты компании Gulfstream, зарегистрированные в США, могут обслуживаться специалистами, сертифицированными Федеральным управлением гражданской авиации, доставленными из разных центров технического обслуживания компании Gulfstream в США.

Центр компании Gulfstream в Бразилии включает ангар площадью 24 000 квадратных футов, который может вместить от четырех до шести крупногабаритных и среднегабаритных самолетов, офисы компа-

нии и клиентов площадью около 8 000 квадратных футов, а также склады для хранения запчастей площадью 3 000 квадратных футов. Руководство будет осуществлять Дэррел Фрей (Darrell Frey), ветеран компании Gulfstream, посвятивший ей 25 лет своей жизни.

«В нашем техцентре Gulfstream Brazil работают опытные сотрудники», - отмечает Марк Бернс. «В этом новейшем центре технического обслуживания компании Gulfstream мы планируем удовлетворять все потребности наших клиентов».

Бразилия продолжает оставаться одним из крупнейших рынков бизнес-джетов Gulfstream. С 2009 года воздушный парк самолетов Gulfstream в Бразилии вырос с 14 до 34 самолетов. А флот Gulfstream в Латинской Америке вырос с 58 в 2006 году до примерно 150 самолетов в настоящее время.

Чтобы поддержать этот рост, в 2008 году компания Gulfstream разместила запасные части и материалы на складах партнерской компании Morro Vermelho Taxi Aereo LTDA в аэропорту Конгоньяс, Сан-Паулу. На настоящий момент компания располагает запасами на сумму около 9 млн. долларов США. Gulfstream также разместила запчасти и материалы на сумму более 1 млн. долларов США на своем складе в центре Gulfstream Brazil.

Кроме центра Gulfstream Brazil операторам доступны и другие ресурсы в Латинской Америке, включая четырех представителей службы полевой технической поддержки и авторизованные центры гарантийного обслуживания компании Aerocentro de Servicios, SA, в Каракасе, Венесуэла, и Aerovics, S.A., в Толуке, Мексика.

27-29 2012
сентября

Седьмая
международная
выставка
деловой авиации

аэропорт Внуково-3
JETEXPO
MOSCOW 2012

GE и StandardAero партнеры

Компании General Electric и StandardAero подписали соглашение, по которому последняя назначена авторизованным сервисным центром по ремонту двигателей CF34-3 для Bombardier Challenger.

В рамках настоящего соглашения StandardAero будет осуществлять полную диагностику авиационных двигателей и их агрегатов. Также StandardAero будет заниматься и обслуживанием двигателей, включая замену, установку компонентов и ремонт отдельных частей двигателя, а также капитальный ремонт двигателей и его агрегатов.

В соответствии с подписанным договором, компания StandardAero получила возможность доступа к полному пулу запчастей General Electric, при этом компании договорились об экспресс-доставке необходимых компонентов в любой регион и в самые короткие сроки. Напомним, что StandardAero входит в состав корпорации Dubai Aerospace Enterprise (DAE) и имеет 13 сервисных центров по всему миру, включая США, Канаду, Европу, Сингапур и Австралию.

По словам старшего вице-президента StandardAero Скотта Тэйлора, в прошлом месяце компания обслужила 1000-й двигатель GE CF34, и подписание нового соглашения с производителем ярко иллюстрирует профессионализм персонала StandardAero, а также свидетельствует о постоянном спросе на услуги компании.

В соответствии с подписанным договором компания будет обслуживать двигатели, установленные на бизнес-джетах семейства Bombardier Challenger.



Дети в безопасности

На борту многих коммерческих авиалиний не допускается использование вспомогательного кресла. Тем не менее, разрешено использование автомобильного детского кресла и детского ремня безопасности, удовлетворяющего требованиям Федерального управления гражданской авиации.

Подобные кресла могут предназначаться только для детей в возрасте от 6 месяцев до 3 лет, но они должны быть одобрены к эксплуатации на борту государственными органами (Объединенным управлением гражданской авиации, Федеральным управлением гражданской авиации или Европейской Экономической комиссией ООН для Европы) и отвечать международным нормам летной годности, либо такие кресла должны быть изготовлены в соответствии со стандартами ООН. Автомобильное сиденье должно быть расположено по ходу движения и прикрепляться к креслу самолета с помощью поясного ремня безопасности.

«Детские ремни безопасности, соответствующие нормам Федерального управления гражданской авиации, могут быть также использованы на борту самолета. Однако не все детские автомобильные сиденья могут быть закреплены на кресла первого и бизнес-классов и не всех авиакомпаний» - говорится во всех инструкциях по безопасности. Но данные по инцидентам с самолетами свидетельствуют о том, что именно дети чаще всего страдают в них.

И вот английская компания Gama Engineering впервые продемонстрировала новые кресла для юных



путешественников, которые подходят практически ко всем типам бизнес-джетов. В настоящее время Gama Engineering получила сертификат TSO-C100b, и параллельно кресла компании сертифицированы для установки на самолетах Airbus и Boeing (в настоящее время компания подписала контракт с Virgin Atlantic и Cathay Pacific и в начале июля приступит к поставкам).

Кресла для бизнес-джетов предлагаются для детей разного возраста (вплоть до 12 лет) и веса (до 30 кг). Чтобы подчеркнуть индивидуальность, в компании предлагают персональный дизайн и любую на выбор цветовую гамму. В компании отказываются давать комментарий относительно цены на кресла, считая, что с каждым клиентом необходимо работать индивидуально, однако говорят о том, что их продукт в настоящее время весьма востребован.



Во Внуково-3 появятся запчасти

Jet Aviation Moscow Vnukovo и Embraer договорились об увеличении перечня запасных частей, доступных в Москве.

Обеспечение широкого выбора запчастей Embraer на складе в оживленном московском аэропорту позволит Jet Aviation свести к минимуму время простоя самолетов во время AOG-случаев, так как они будут доступны для операторов Embraer при любой необходимости.



«Мы постоянно стремимся расширить перечень предложений наших услуг», говорит Ян Лудлоу, генеральный директор Jet Aviation Moscow Vnukovo. «Снижение риска простоя самолетов - это значительное улучшение, которое демонстрирует нашу приверженность соблюдению самых высоких стандартов качества обслуживания».

Jet Aviation Moscow Vnukovo обеспечивает круглосуточное техническое обслуживание семь дней в неделю, в том числе оперативное техническое обслуживание, исправление дефектов и AOG-услуги в Международном аэропорту Внуково для самолетов Bombardier, Gulfstream, Embraer и Hawker.

Ранее в этом году Jet Aviation Moscow Vnukovo заключил подобное соглашение с Bombardier.



FAI укрупняется Global'ами

В конце мая 2012 года парк немецкого перевозчика FAI rent-a-jet пополнился вторым самолетом Bombardier Global Express. 14-местный бизнес-джет компания уже поставила под чартерные рейсы, а до конца года планирует получить третий самолет данного типа, который также будет приобретен на вторичном рынке.

По словам Председателя Правления FAI rent-a-jet Зигфрида Акстманна, несмотря на то, что основной сегмент бизнеса компании - это услуги по медицинской эвакуации (в Германии FAI rent-a-jet один из крупнейших игроков в этом сегменте), по итогам работы в прошлом году менеджмент компании решил существенно усилить и «классическое» направление бизнеса - чартерные рейсы и менеджмент воздушных судов. Придерживаясь плана модернизации воздушного парка, FAI rent-a-jet с начала года приобрела несколько бизнес-джетов различных типов, включая Bombardier Global Express, Challenger 604 и корпоративный Bombardier CRJ200. А всего в настоящее время в парке оператора 20 самолетов: Bombardier Global Express, Challenger 604, Bombardier CRJ200, Falcon 900 EASy и Learjet 35/40/55/60.

Немецкая компания FAI rent-a-jet, крупнейший оператор по медицинской эвакуации, закончила прошлый год с 20 процентным ростом прибыли. Операционная прибыль компании за этот период составила \$68 млн. А поступления от выполнения чартерных рейсов увеличились почти вдвое. В компании с оптимизмом смотрят в 2012 год - по оценкам менеджмента перевозчика, доход может увеличиться на 10 процентов. Причем в компании отмечают, что 40% поступлений генерируется подразделением по медицинской эвакуации.

Основная задача, стоящая перед перевозчиком в



2012 году, - расширение бизнеса на Ближнем Востоке. FAI rent-a-jet AG в конце 2011 года открыла свой филиал в Дубай и параллельно забазировала один из Bombardier Learjet 60 в аэропорту Аль Батин (Абу-Даби). В настоящее время компания находится в ожидании получения лицензии на перевозки внутри региона от авиационных властей ОАЭ.

Также в планах компании - сохранение позиций на рынке центральноафриканских перевозок. FAI rent-a-jet AG имеет представительства в Абиджане, Дакаре и Энтебе, где располагает собственным флотом из самолетов семейства Learjet.

FAI rent-a-jet AG работает на рынке с 1986 года. Основные направления деятельности - чартерные полеты, медицинская эвакуация, менеджмент воздушных судов и техническое обслуживание самолетов. В Европе FAI rent-a-jet AG имеет один из самых больших флотов санитарной авиации.

Российские клиенты впервые смогли познакомиться с компанией FAI rent-a-jet AG на прошедшей в прошлом году выставке Jet Expo 2011, где компания провела ряд переговоров со своими российскими партнерами.



Premium Jet предлагает выбор

Базирующийся в Цюрихе оператор бизнес-авиации Premium Jet продолжает реализацию планов развития, о которых было заявлено в начале февраля этого года. Теперь клиентам компании предоставляется право самим выбирать, под каким «флагом» они будут летать. Соответствующее соглашение было подписано в начале июня 2012 года с австрийской компанией SGC Aviation. В Premium Jet уверены, что данное соглашение позволит клиентам компании самим выбирать страну «приписки» бизнес-джета, исходя из собственных предпочтений в вопросах налогообложения и удобств.

Вторым важным шагом в стратегии развития перевозчика является значительное расширение собственного парка самолетов. Если в начале 2012 года в Европе Premium Jet позиционировался как небольшой и относительно недорогой перевозчик, имевший во флоте самолеты класса Phenom 100 и Citation CJ1, то сейчас, с получением «серьезных» бизнес-джетов Bombardier Challenger 300 и Challenger 604, компания всерьез занялась продвижением в новые для себя регионы. В июне Premium Jet приступит к эксплуатации первого самолета Bombardier Global Express, а до конца текущего года доведет количество самолетов этого типа до трех. А всего в планах компании - получить в эксплуатацию до конца года 13 самолетов.

«И если сейчас бизнес Premium Jet сосредоточен в основном на центральноевропейском рынке, то уже в самое ближайшее время мы, с вводом в эксплуатацию новой «дальнебойной» техники, готовы выходить на восточно-европейский регион и страны Персидского залива» - отмечает исполнительный директор Premium Jet Питер Хартманн.



Переходный ACJ

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

Несмотря на то, что экономия топлива далеко не самая важная составляющая для самолетов семейства ACJ, компания уже начинает предварительные переговоры с потенциальными клиентами. Однако до окончания всех испытаний все эти переговоры будут носить исключительно консультационный характер. На данный момент компания по-прежнему сосредоточена на производстве «классических» самолетов линейки ACJ. По предварительной информации только в четвертом квартале текущего года в Airbus Corporate Jets объявят дату начала приема заказов на модифицированную версию корпоративного лайнера.

Законцовки позволяют улучшить аэродинамику самолета благодаря увеличению эффективного удлинения крыла и снижению индуктивного сопротивления, создаваемого срывающимся с конца стреловидного крыла вихрем. Надо отметить, что Airbus довольно долго вел предварительные исследования,



прежде чем принять окончательное решение об оснащении крыла A320 законцовками типа Sharklets, поскольку основной эффект от законцовок проявляется на крейсерских режимах полета, а законцовки длиной 2,5 м утяжеляют самолет (требуется еще усиление конструкции крыла).

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

Испытания, которые начались в конце прошлого года, должны проверить эти расчеты. Также законцовками Sharklets будут оснащаться и ремоторизованные самолеты.



London Air Services заказала 5 Lear 75

Компания Bombardier объявила об получении очередного заказа на новое семейство самолетов Learjet 70/75. Заказчиком новых Bombardier стал канадский бизнес-оператор London Air Services, базирующийся в Ричмонде. Компания заказала пять самолетов Learjet 75. Сумма сделки составляет \$ 65 млн. (цены по прайсу производителя на май 2012 года). London Air Services станет первым оператором самолета этого типа в Канаде.

В London Air Services, комментируя сделку, заявляют о том, что Learjet 75 максимально подходит под нужды компании, и к тому же основу парка London Air Services в настоящее время составляют бизнес-джеты Learjet 45XR. По этой причине переход на новый Learjet 75 будет для компании быстрым и менее затратным.

Кроме этого, компания - традиционный заказчик Bombardier. Ее флот полностью состоит из самолетов канадского авиапроизводителя. Помимо Learjet 45XR, компания эксплуатирует Challenger 604 и Challenger 605, а в 2017 году парк компании пополнится первым Bombardier Global 7000.

Напомним, что на выставке EBACE 2012 компания Bombardier анонсировала новое поколение семейства бизнес-джетов начального уровня, которое должно заменить заслуженные Learjet 40XR/45XR. Первым будет введен в строй Learjet 75 – в первой половине 2012 года, а шесть месяцев спустя начнет поставляться 70-ка. Одновременно с этим, в 2013 году прекратится производство Learjet 40XR/45XR.



Airbus поставил очередной ACJ

Компания Airbus Corporate Jets продолжает придерживаться своего плана поставок самолетов семейства ACJ, запланированных на 2012 год. В конце мая производитель передал очередной самолет Airbus ACJ319 в компанию Evergrande Real Estate Group, который стал первым в ее флоте. Evergrande Real Estate, которая является крупнейшим риэлтором в Китае, в начале года анонсировала создание собственного перевозчика в связи с серьезным развитием собственного бизнеса и добавлением в него новых направлений.

Помимо 19-ти местного Airbus ACJ319, который предназначен для топ-менеджмента компании, уже в этом году в Evergrande появятся несколько дальнебойных бизнес-джетов Gulfstream, предпочтительно модели G450. В начале мая компания Evergrande сообщила о покупке крупнейшего в Китае футбольного клуба и о спонсорстве китайской национальной женской Волейбольной Лиги. Для этих целей в компании планируют закупить несколько самолетов пассажироместимостью до 30 человек. Конкурс на приобретение будет объявлен уже в сентябре текущего года с поставкой во втором квартале 2012 года. Известно, что эти самолеты будут приобретены Evergrande на вторичном рынке, но все они будут оборудованы исключительно салоном первого и бизнес-классов.

Напомним, что в 2011 году Airbus Corporate Jets поставил заказчикам 14 самолетов против пятнадцати годом ранее. За этот период компания получила заказ на 4 самолета: один ACJ321 и три ACJ330. При этом в 2011 году количество отказов составило десять самолетов, включая шесть ACJ350 для компании MAZ Aviation. Неизвестной в настоящее время остается и судьба единственного, заказанно-



го швейцарской компанией Jet Aviation, ACJ380. В Airbus Corporate Jets все же надеются на его поставку в 2012 году.

Всего с начала производства Airbus Corporate Jets поставил заказчикам 176 самолетов из 179 заказанных. Большая часть лайнеров приходится на линейку ACJ 318/319/320/321 (110 самолетов), а 52 широкофюзеляжных самолета (ACJ330 и ACJ340 различных модификаций) эксплуатируются в интересах глав государств, крупных транснациональных корпораций и т.д.

Несмотря на решение о прекращении выпуска самолета семейства A340 в Airbus Corporate Jets имеются заказы на поставку этого типа самолета, которые компания обязуется выполнить в намеченные сроки. Особые планы компания связывает с выходом на рынок в 2015 году модернизированного A320NEO, который, по мнению экспертов производителя, придет на смену популярному семейству ACJ 318/319/320/321. Определенный интерес к новым самолетам уже проявили операторы, эксплуатирующие в настоящее время узкофюзеляжные ACJ.



Gulfstream открыл медицентр

Компания Gulfstream Aerospace открыла комплексный мультимедийный центр в главном центре технического обслуживания, который должен помочь укрепить и расширить взаимодействие с операторами. Центр, включающий радиовещательную студию, пультовую и аппаратную, дает возможность компании Gulfstream осуществлять интернет-трансляции в режиме реального времени, видео-трансляции и широковещательные передачи в записи.

«С ростом парка наших самолетов по всему миру нам потребовалось найти новый, более эффективный способ связи с операторами», - комментирует президент направления технической информации и поддержки компании Gulfstream Марк Бернс (Mark Burns). «Созданный канал, основанный на Интернет-технологиях, мы назовем The Gulfstream Network. С его помощью мы сможем эффективно доводить до сведения наших клиентов информацию, касающуюся безопасности, обслуживания и поддержки, а также технического обучения».

Информационные материалы, созданные в мультимедийном центре, будут размещаться в основном на сайте myGulfstream.com, защищенном сайте для клиентов компании, а также на сайте Gulfstream.com.

«Последние несколько лет мы делали видео-инструкции, а эти новые ресурсы позволят нам делать еще больше и с лучшим качеством», - говорит г-н Бернс. «Клиенты просят больше видео-инструкций. Их актуальность является особенно ценным инструментом. Возможность вести передачу в прямом эфире в потоковом формате позволяет нам предоставлять быструю практическую поддержку, чтобы помочь операторам решить любую проблему».



«Я представляю себе множество программ для The Gulfstream Network, включая последние новости, анонсы программ, интервью с профильными специалистами в компании Gulfstream и интервью с клиентами о текущих событиях».

Широковещательная студия площадью 800 квадратных футов, известная как Студия G, оснащена двумя камерами высокого разрешения, светодиодным ос-

вещением, стеклянным столом с логотипом компании Gulfstream, павильоном звукозаписи и задним фоном с меняющимися изображениями.

Мультимедийный центр обслуживается персоналом из девяти человек, включая руководителя отдела по связям с клиентами компании Gulfstream Куртину Поллен (Kurtina Pollen).



VistaJet всерьез взялась за Россию

VistaJet пошагово продолжает свою экспансию на наиболее развивающиеся рынки бизнес авиации. Вслед за недавно подписанным меморандумом о взаимопонимании с Beijing Airlines, в рамках осуществления компанией широкомасштабного стратегического расширения в странах BRINC и на других быстроразвивающихся рынках, VistaJet пришла с далеко идущими планами и на отечественный рынок.

13 июня в Москве между компанией VistaJet и Dexter было подписано соглашение о стратегическом партнерстве, благодаря которому VistaJet планирует быстро расширить свое присутствие в стране, включая прямые авиаперелеты внутри России с особым акцентом на удовлетворение спроса на полеты в дальневосточную часть России, Сибирь и страны СНГ. Также в соглашении говорится и о создании VistaJet собственной базы в Москве, где будут базироваться два самолета авиакомпании — Challenger 605 (в настоящее время компания VistaJet эксплуатирует более 30 самолетов, среди которых Global 6000, Challenger 850, Challenger 605 и Learjet 60 XR, а к 2015 г. флот перевозчика должен удвоиться). Эти

Томас Флор, основатель и руководитель VistaJet



Два Challenger 605 вскоре получат «московскую прописку»

самолеты по условиям подписанного соглашения будут введены в российское свидетельство эксплуатанта компании Dexter.

Основные пункты соглашения касаются совместного маркетинга, продаж и операционной деятельности. До сих пор VistaJet не занималась прямыми продажами своих услуг в России, а продавала рейсы через брокерские агентства. При этом зарубежный перевозчик может выполнять рейсы только на

международных маршрутах, в партнерстве с Dexter VistaJet получит доступ на внутрироссийский рынок деловых перевозок. Российские рейсы составляют примерно 30% от общего количества выполняемых полетов VistaJet.

По мнению представителей компании, подписанное соглашение стало следствием огромного спроса со

продолжение ►

стороны российских предпринимателей и предприятий, поэтому, в перспективе, воздушные суда VistaJet будут постоянно находиться на территории России, что сделает VistaJet единственным иностранным оператором в стране, осуществляющим авиаперелеты на большие расстояния воздушными судами большой пассажироместимости. «За последний год мы обслужили около 20 тыс. пасс., причем 6,6 тыс. на российских линиях. Сейчас мы выполняем полеты в Москву 5–6 раз в день и не собираемся на этом останавливаться. Раньше основной поток из России шел в страны Европы, однако в последнее время тенденция изменяется, и появился

VistaJet - частый гость в российских аэропортах

спрос на межконтинентальные перевозки в азиатском направлении, и именно по этой причине компания и решила усилить свое присутствие в России», - отметил источник в компании.

Как отмечает глава VistaJet Томас Флор, Россия всегда была основным рынком для VistaJet, а партнерство с Dexter теперь позволяет укреплять физическое присутствие компании на этой быстро развивающейся территории. В настоящее время в России наблюдается стремительный рост частных товарно-сырьевых компаний, что, в свою очередь, способствует росту авиации класса «люкс» в регионе.

«VistaJet связывает предпринимателей с их новыми большими проектами, новыми бизнес-партнерами. Предприниматели не могут позволить себе потратить до двух дней на перелеты между отдаленными районами при помощи коммерческих авиакомпаний, либо из-за недостатков обслуживания, либо из-за отсутствия прямых рейсов в ключевые для их бизнеса места. Наши русские клиенты, многие из которых руководят крупнейшими в мире предприятиями и являются очень искушенными, всегда восхищались нашим роскошным сервисом, ориентированным на клиента. Это соглашение позволит нам еще дальше перевезти их воздушным путем в их стране и обслуживать их чаще», - комментирует г-н Флор.

Со своей стороны представители Dexter также не скрывают своего удовлетворения. По словам Сергея Генералова, учредителя и основного акционера группы «Промышленные инвесторы», куда входит и Dexter, от этого соглашения выиграют обе компании. VistaJet скоро будет осуществлять прямые рейсы на территории России для удобства своих клиентов, в то время как клиенты Dexter получают идеальные возможности для полетов на большие расстояния в России и за ее пределами.

«Мы рады стать партнером компании VistaJet в сфере, которая будет дополнять и расширять наши существующие операции. Мы за короткий срок создали компанию Dexter в качестве ведущего воздушного такси России, и наши очень взыскательные клиенты по достоинству оценят роскошь и уровень обслуживания, который обеспечит VistaJet во время их путешествий на большие расстояния как внутри России, так и за рубежом», - комментирует г-н Генералов.



NetJets делает заказ на \$ 9,6 млрд.

Крупнейший игрок на рынке долевого владения компания NetJets, входящая в группу Berkshire Hathaway, анонсировала детали плана модернизации собственного воздушного парка, рассчитанного на ближайшие десять лет. Так, оператор планирует приобрести 425 бизнес-джетов: Bombardier (275 самолетов) и Cessna (150 самолетов) на сумму \$ 9,6 млрд., что становится одной из крупнейших сделок на рынке бизнес-авиации.

Как отмечают представители NetJets, сделка будет проходить в два этапа. На первом этапе компания приобретает 75 самолетов Bombardier Challenger 300, с началом поставок в 2014 году и 25 самолетов Challenger 605, поставки которого начнутся в 2015 году. Сумма сделки по этим самолетам будет составлять \$ 2,6 млрд. А на втором этапе NetJets планирует приобрести еще 175 самолетов семейства Challenger (опцион на 125 Challenger 300 и 50 Challenger 605) в течение 10 лет, доведя общую стоимость заказов до \$7,3 млрд.

Также NetJets, начиная с 2016 года, планирует начать получать первые из 25-ти самолетов Cessna Citation Latitude, которые будут поставляться в течение следующих пяти лет. А затем в десятилетний срок компания доведет количество этих самолетов в парке до 150 машин (в опционе 125 бизнес-джетов). Как отмечают в компании, приобретение новых самолетов демонстрирует долгосрочное планирование бизнеса NetJets и стремление оставаться ключевым игроком на рынке долевого владения. Как отметил Председатель и CEO NetJets Джордан Ханселл, обновление флота - это часть десятилетнего плана развития компании. «Приобретаемые нами самолеты действительно являются на данный момент самыми современными, они летают дальше, быстрее и тише чем самолеты предыдущих поколений. Покупки бу-



дут предоставлять совершенно новые возможности для клиентов NetJets в Северной Америке и Европе», - комментирует г-н Ханселл.

Аналитики агентства JPMorgan отмечают, что нынешний заказ послужит на благо новым программам Cessna и Bombardier. Поскольку оператор известен своими отказами от ранее размещенных заказов в условиях падающего рынка, данный шаг является индикатором восстановления рыночной ситуации.

NetJets обнародовал планы переоснащения парка

в октябре 2010 г., разместив заказ на 125 легких самолетов Embraer Phenom 300. Основу дальнемагистрального парка составят 120 самолетов семейства Bombardier Global, заказ на которые был размещен в начале прошлого года.

Нынешним заказом оператор окончательно формирует новую линейку самолетов, состоящую из легких Phenom 300, средних Bombardier Challenger и Citation Latitudes и тяжелых Bombardier Global. Сейчас в парке компании находятся в эксплуатации легкие и средние бизнес-джеты Hawker, Cessna и Gulfstream G200, тяжелые Dassault Falcon и Gulfstream.



Асоциальная отрасль

Американский город Вичита давно уже стал «Меккой» американской авиастроительной промышленности. Хотя дела некоторых из ее обитателей во время кризиса шли не очень хорошо, все равно очень многое в этом городе связано с авиацией общего назначения и бизнес-авиацией в частности.

Поэтому не удивительно пристальное внимание местных СМИ к проблемам авиастроителей и то, что многие инициативы журналистов так или иначе сводятся к проблемам отрасли. Недавно популярное издание Wichita Business Journal провело среди своих подписчиков опрос: «Насколько важны социальные СМИ в маркетинговой деятельности Вашей компании?».

После подсчета голосов журналисты были удивлены. Несмотря на всеобщее внимание к социальным сетям в современном мире самая большая группа опрошенных – 45% - заявили, что социальные медиа имеют в их компании низкий приоритет. 32% сказали, что эти ресурсы имеют высокий приоритет в маркетинге, а 23%, что обращают некоторое внимание на социальные медиа.

Дина Хармс, исполнительный вице-президент Greteman Group, брендинговое агентство из Вичита, попробовала объяснить исследователям такие результаты опроса.

По ее мнению, это сильно зависит от бизнеса компании. Для некоторых компаний, в основном это потребительские бренды, сейчас социальные медиа находятся в явном приоритете. Это позволяет наладить прямой контакт с покупателями. Однако Вичита не тот город, где сосредоточен такого рода бизнес – здесь все крутится вокруг бизнес-авиации, и именно это и повлияло на результаты опроса, так



удивившие журналистов. Сложнее обстоит дело с компаниями, работающими в сегменте B2B. Такому бизнесу не обязательно взаимодействовать со своими потребителями в Facebook или Twitter, так как их там нет.

Но Хармс, чье агентство специализируется на авиационных брендах, говорит, что компании бизнес-авиации, одни из самых крупных брендов в г. Вичита, отстают в этой деятельности даже больше, чем другие B2B компании.

Дина Хармс считает, что одной из причин этого может быть критическое отношение в американском обществе к использованию бизнес-джетов, как к ненужной роскоши. Несмотря на это компаниям, работающим в сфере деловой авиации необходима обратная связь, и очень важно отношение клиентов к определенному типу самолета. Однако убедить их сделать это довольно трудно.

продолжение ►

«Даже в информационных бюллетенях или новостных лентах трудно заставить владельцев воздушных судов согласиться быть представленными», говорит Хармс. «Многие слышали про кампанию «No plane. No gain». Владельцы воздушных судов, к сожалению, часто думают: «No ink. No criticism» (Нет чернил. Нет критики). Как только вы начинаете говорить об использовании бизнес-авиации – скептики сразу атакуют».

Тем не менее Хармс говорит, что по ее мнению роль социальных медиа для авиакомпаний в том, чтобы стать инструментом начала изменения общественного мнения о бизнес-авиации. Для владельцев воздушных судов и производителей «жизнь» в социальных медиа в конечном итоге станет более комфортной, но принятие ими этой среды будет медленнее, чем во многих других отраслях промышленности.

Это мнение об американском рынке бизнес-авиации. Но оно также справедливо и для российского рынка. Даже наверно в большей мере. В Северной Америке очень давняя традиция частной авиации, и экономические неприятности последних лет в первую очередь затронули бизнес-авиацию потому, что СМИ и политикам нужен был простой и понятный массам «козел отпущения». А так как частных самолетов в США много, но основная масса населения на них не летали – выбор был очевиден. Тем не менее, сейчас накал страстей угас, и бизнес-авиации необходим позитивный толчок в общественном сознании.

В России же деловая авиация в обществе напрямую связана с элитарностью. И поэтому для нее еще более актуален девиз «No ink. No criticism». Наверно поэтому в нашей стране бизнес-авиация практиче-



ски не представлена в социальных сетях, несмотря на потенциально большую целевую аудиторию. Возможно, это обстоятельство связано с тем, что бум социальных сетей в России начался не так давно. Возможно, маркетологам нужно было время для того, чтобы убедиться в работающей модели социальных сетей для сегмента деловой авиации, оглядываясь на страны Европы и Америки, где деловая авиация в социальных сетях является нормой жизни.

Генеральный директор компании Jet-Со Денис Мазирка говорит: «Социальные сети интересны как компаниям, так и их клиентам, которые постоянно

получают интересующую их информацию, отмечают свое местоположение в частных аэропортах и даже используют специализированные мобильные приложения. Еще в 2010 году компания Jet-Со выпустила первое мобильное приложение деловой авиации в России и СНГ – «TopAvia» для устройства iPhone, а на сегодняшний день доступны уже несколько интересных приложений деловой авиации, таких как «Jet Posters» и «Upcast JetBook». Социальные сети и мобильные приложения являются дополнительным сервисом для своих клиентов, который, разумеется, упрощает получение необходимой информации и налаживает прямой и удобный контакт клиент-компания и наоборот. И российские компании вскоре не смогут игнорировать этого».

Для деловой авиации в России социальные сети находятся в зачаточном состоянии, деловая авиация присматривается и делает первые шаги на пути российского сегмента социальных сетей. На данный момент в социальной сети Facebook зарегистрированы страницы некоторых участников рынка деловой авиации (Авиа Бизнес Групп, Jet Transfer, TopAvia и т.д.), но их активность, интерактив, количество поклонников и прочие аспекты, по которым оценивается успешность той или иной страницы, настолько низки, что не приходится говорить о каком-либо полноценном присутствии компаний деловой авиации в сети. Конечно, в один день все компании не сделают свое представительство или приложение для мобильного устройства, но, тем не менее, это коснется всех: компании деловой авиации, производители самолетов, аэропорты – не исключение! Просто должно пройти определенное время. Сейчас мы уже не помним, когда даже уважаемые компании задавались вопросом «а нужен ли нам сайт в интернете», а ведь это было не так уж и давно.

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 самолеты

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	46	37	94	50	19	59	36	182
Великобритания	34	109	212	142	6	22	70	554
Франция	92	189	291	146	6	92	284	419
Италия	36	91	133	121	5	29	292	220
Австрия	16	1	22	13	2	3	45	66
Швейцария	55	25	106	72	4	9	74	210
Россия	7	3	318	180	3	61	13	886

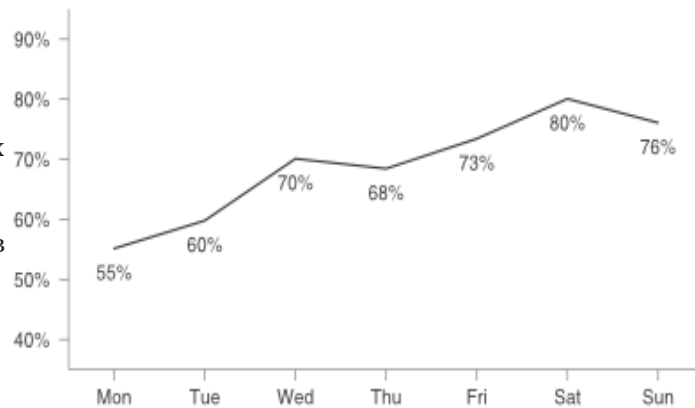
Количество Empty Legs.

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	23	5	3	4	3	4	4	25
Великобритания	7	51	18	7	2	6	2	30
Франция	7	17	15	3	5	14	9	41
Италия	1	4	5	8	1	4	6	11
Австрия	4	0	2	2	5	3	3	4
Швейцария	4	9	13	5	0	4	1	22
Россия	2	2	4	1	3	4	5	35

Индекс наличия свободных самолетов

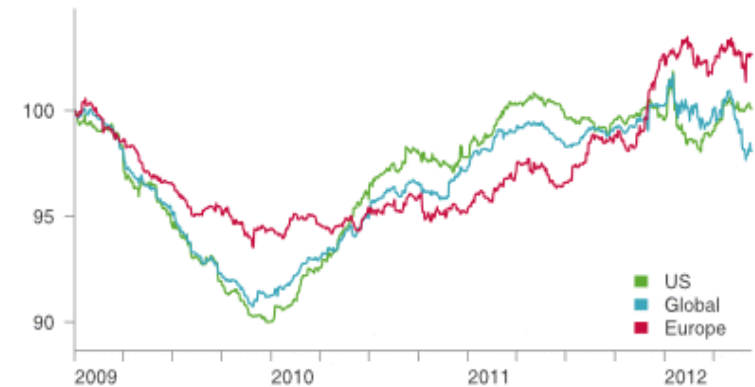
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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	€ 1 721	€ 1 703	€ 1 636
Cessna Citation Excel	€ 2 888	€ 2 789	€ 2 811
Bombardier Challenger 604	€ 4 991	€ 4 626	€ 4 816

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 19 Cessna Citation Jet, 28 Cessna Citation Excel и 37 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные самолеты.

Место	Тип	место в прошлом месяце
1	Citation Excel/XLS	1
2	Challenger 604/605	2
3	Legacy 600	4
4	Citation CJ2	3
5	Citation Mustang	5
6	Challenger 300	7
7	Citation Sovereign	8
8	Learjet 60	6
9	Citation CJ3	9
10	Citation Bravo	10

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов на самолеты за последние 30 дней (исключая Северную и Южную Америку).