



По сравнению с «Фарнборо-2010», британский авиасалон этого года оказался не самым удачным для бизнес-авиации - как для производителей, так и для покупателей авиатехники. Ожидания по многочисленным контрактам не оправдались, а подписанные соглашения о намерениях купить что-то в будущем свидетельствовали лишь о нестабильной экономической ситуации на мировом рынке.

Как отмечают эксперты отрасли, от авиасалона в Великобритании ждали гораздо большего, чем смогли получить. По сравнению с «Фарнборо-2010» нынешнему авиасалону в буквальном смысле слова не хватало драйва, все объясняется тревожными ожиданиями новой волны кризиса, о которой на авиасалоне говорили чаще, чем о самолетах.

В сегменте бизнес-авиации пожалуй самой горячей новостью стало заключение соглашения Hawker Beechcraft с Superior Aviation Beijing Co. Западные информационные агентства сообщили, что цена вопроса - \$ 1,79 млрд. Как новое соглашение повлияет на судьбу мирового гиганта, покажет время, однако сразу же после этого сообщения ряд международных экспертов заявили о пессимистическом варианте развития ситуации с Hawker Beechcraft в будущем. Посмотрим, как ситуация будет развиваться в дальнейшем.



Летняя жара «остудила» трафик

Компания ARGUS опубликовала ежемесячные данные TRAQPak по активности американской бизнес-авиации в июне 2012 г. По сравнению с маем 2012 года общий трафик деловой авиации в США снизился на 3,2%

стр. 16



Нашелся покупатель на Hawker Beechcraft

9 июля 2012 Hawker Beechcraft объявил о заключении эксклюзивного соглашения с Superior Aviation Beijing Co. с целью стратегического объединения - то есть китайская компания покупает американского производителя

стр. 17



Остафьево тянут в лидеры

На прошлой неделе глава столичного стройкомплекса Марат Хуснуллин обнародовал планы городских властей по развитию транспортной инфраструктуры Большой Москвы - Остафьево должен стать центром бизнес-авиации

стр. 18



Avinode Business Intelligence Newsletter

Еженедельный обзор Avinode состояния европейского рынка деловой авиации. На этой неделе:
индекс спроса: +12,5%; индекс стоимости: +1,02%

стр. 19



ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫЙ G650

БЫСТРЕЕ ВСЕХ, ДАЛЬШЕ ВСЕХ,
ВМЕСТИТЕЛЬНЕЕ ВСЕХ

Gulfstream®

«Вертолеты России» и AgustaWestland сделают новый легкий вертолет

«Вертолеты России» и AgustaWestland, входящая в группу Finmeccanica на Международном авиасалоне в Фарнборо подписали предварительное рамочное соглашение о совместной разработке, производстве и продаже новейшего однодвигательного вертолета массой 2,5 тонны.

Соглашение было подписано генеральным директором AgustaWestland Бруно Спаньолини и генеральным директором ОАО «Вертолеты России» Дмитрием Петровым. Обе стороны будут участвовать в совместной программе на паритетных началах (50/50). Предполагается, что новый вертолет будет продаваться на мировом рынке и широко эксплуатироваться в различных областях.

Выступая на церемонии подписания, генеральный

директор холдинга «Вертолеты России» Дмитрий Петров сказал: «Мы рады расширению нашего партнерства с AgustaWestland и возможности совместно разрабатывать новый легкий вертолет. Сотрудничество «Вертолетов России» с другими производителями, также являющимися лидерами мирового рынка, - это важная часть нашей стратегии по разработке новой продукции с целью удовлетворения постоянно растущих запросов наших клиентов по всему миру».

Генеральный директор AgustaWestland Бруно Спаньолини отметил: «Подписание этого соглашения способствует дальнейшему развитию нашего прочного и успешного сотрудничества с «Вертолетами России». Мы уже открыли завод HeliVert для сборки вертолетов AW 139 в России, а наша новая совместная программа станет следующим шагом на пути развития сотрудничества, направленного на обеспечение будущих потребностей мирового рынка». В 2010 г. AgustaWestland и «Вертолеты России» создали совместное предприятие HeliVert для сборки вертолетов AW139 на новом заводе в Томилино (Московская область). Завод будет обеспечивать растущий спрос на такие вертолеты на рынке гражданской авиации, как в России, так и в странах СНГ, производство будет запущено в этом году.

Эксперты оценивают новую программу приблизительно в \$ 250 млн. По словам Бруно Спаньолини, новый вертолет будет нацелен на конкуренцию с Eurocopter EC130 и Bell 407.




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



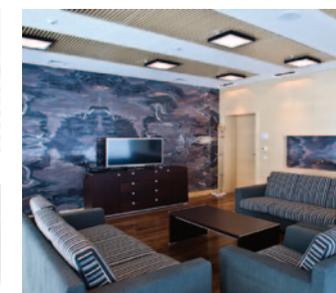
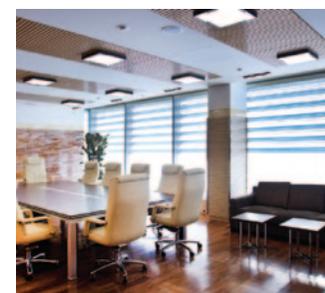
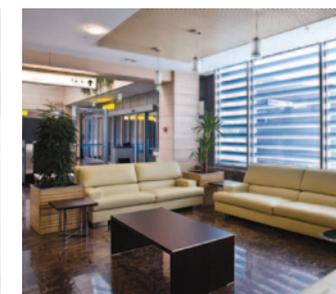
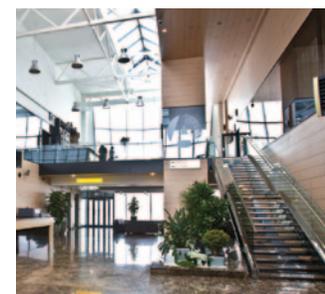
ОНАДА с новым «лицом»

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА) запустила новый веб-сайт. Теперь пользователям сайта доступна самая разнообразная информация, касающаяся работы ассоциации, условий вступления и работы комитетов ОНАДА, а также мероприятия, проводимые ассоциацией. Обновленный сайт доступен на русском и английском языках. Кроме этого, на www.rubaa.ru также создан специальный раздел – «Новости членов ОНАДА». Информация от членов ассоциации будет публиковаться на главной странице сайта. Цель раздела – оказать дополнительную информационную поддержку компаниям, входящим в ОНАДА, анонсировать события, размещать приглашения и поздравления.

Напомним, что Объединенная Национальная Ассоциация

Деловой Авиации (ОНАДА) была сформирована в июле 2009 года после объединения двух ассоциаций НАДА и УВАА. В настоящий момент ОНАДА объединяет 68 компаний, как членов, так и ассоциированных членов, которые активно работают на российском рынке деловой авиации. ОНАДА создана с целью представления и защиты интересов ее членов, организации работы по формированию рынка деловой авиации в России и его развитию, созданию условий для успешной предпринимательской деятельности компаний-участников рынка деловой авиации. В настоящее время тактической задачей, стоящей перед Ассоциацией, является создание в России нормальных условий для эксплуатации многих сотен деловых самолетов, которые российские владельцы пока предпочитают эксплуатировать за рубежом.

КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации

RU UA поиск по сайту

ОБ ОНАДА | Члены ОНАДА | Вступление в ОНАДА | Мероприятия | Контакты

Органы ОНАДА
Международные организации
Аккредитация брониров
Аккредитация аудиторов
Документы ОНАДА

27-29 сентября
2012
www.jetexpo.ru
Внуково-3
Седьмая международная выставка деловой авиации Jet Expo 2012

НОВОСТИ АССОЦИАЦИИ

10.07.2012
19 августа при поддержке ОНАДА состоится «Ежегодный Кубок Воздушного Флота» по мини-футболу.

09.06.2012
16 марта 2012 года в Москве состоялось очередное Общее собрание Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации. Ежегодное Общее собрание ОНАДА о...

09.06.2012
Вы делаете очень важный продукт, побуждая людей в авиации к простору и древней истине — учиться на чужих ошибках! Спасибо Вам! На правлении Объед...

Все новости

НОВОСТИ ЧЛЕНОВ ОНАДА

09.06.2012
Новости членов ОНАДА – специальный раздел, предназначенный для информационной поддержки компаний. На новом официальном сайте ОНАДА создан...

07.06.2012
В Центре бизнес-авиации Внуково-3 состоялась презентация бизнес-джета Embraer EMB-135BJ Legacy 600. Презентация бизнес-джета Embraer EMB-135BJ Legacy...

КУБОК ВОЗДУШНОГО ФЛОТА РОССИИ ПО МИНИ-ФУТБОЛУ 2012



Центр Деловой Авиации
в международном аэропорту Шереметьево

АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А»

ТЕЛЕФОНЫ: (495) 578-50-00 / (495) 926-71-17 / WWW.AVIA-GROUP.RU

Ушла в историю

Федеральное агентство воздушного транспорта РФ (Росавиация) 4 июля 2012 года аннулировало сертификат эксплуатанта авиакомпании ЗАО «Джеталлианс Восток». Причина такого решения – «в связи с истечением трех месяцев приостановления действия сертификата».

Это была уже вторая приостановка действия сертификата эксплуатанта авиакомпании. Впервые регулирующие органы обратили на «Джеталлианс Восток» внимание в сентябре 2011, после шумевшей катастрофы с Як-42 под Ярославлем, перевозившим хоккейную команду «Локомотив». Тогда власти решили, что у всех авиакомпаний должно быть не менее трех однотипных самолетов. По результатам проверки действие сертификата «Джеталлианс Восток» было приостановлено с 15 сентября 2011 года

«до устранения замечаний». Формально авиакомпания не соответствовала федеральным авиационным правилам по количеству резервируемых воздушных судов.

Однако компания смогла доказать Росавиации несправедливость применения к ней общих правил по резервированию самолетов, и регулятор признал, что VIP-перевозчики имеют свою специфику. 28 октября 2011 года действие сертификата эксплуатанта «Джеталлианс Восток» было восстановлено.

Тем не менее, компании не удалось восстановиться после такого «удара», и весной 2012 года акционеры оператора (Jetalliance и Аэрофлот) решили сменить прежнюю бизнес-модель, как неперспективную в российских условиях. Компания планировала расширять брокерскую деятельность и продажу бизнес-джетов Cessna. Также, по информации АТО, компания намеревалась сменить тип воздушных судов.

Исходя из новых планов, компания подала в Росавиацию заявление о приостановке действия свидетельства с 28 марта 2012 года. И вот, по истечении трех месяцев свидетельство эксплуатанта «Джеталлианс Восток» было аннулировано.

Руководство компании недоступно для комментариев.

Воздушный парк «Джеталлианс Восток» включал три самолета: девятиместный Cessna Sovereign, шестиместный Cessna CJ3 и российский Як-42 в VIP-комплектации. 



27-29 2012
сентября

Седьмая
международная
выставка
деловой авиации



аэропорт Внуково-3
JETEXPO
MOSCOW 2012

Metrojet получила первый Legacy 650

Гонконгский оператор Metrojet получил в управление первый самолет Legacy 650 бразильского авиапроизводителя Embraer. Таким образом, в течение года после подписания между компаниями договора о создании на базе Metrojet авторизованного центра Embraer, первая смогла освоить всю линейку самолетов Embraer. Теперь перевозчик управляет самолетами Lineage 1000 и Legacy 600/650.

В компании Metrojet считают, что лучшим показателем работы двух партнеров является развитие парка самолетов Embraer у частных клиентов из Китая. «Мы очень рассчитываем получить доходы не только от управления самолетами наших партнеров из Бразилии, но и от увеличения их продаж в Китае и во всем азиатском регионе», - отметили в Metrojet.

Кстати, самолеты компании Embraer в ближайшее время займут основную свою нишу в парке перевозчика. Metrojet стал стартовым заказчиком в Китае самолетов Legacy 500. Всего в Metrojet будет эксплуатироваться, начиная с первого квартала 2013 года, пять самолетов этого типа.

Компания Metrojet начала работать на рынке в 2005 году. Она входит в холдинг Kadoorie Group и параллельно является частью Hong Kong Aviation Group. Metrojet базируется в Hong Kong International Airport. Помимо услуг по выполнению чартерных рейсов, компания владеет собственным FBO в аэропорту и станцией технического обслуживания. Также перевозчик активно работает на рынке долевого владения. В оперативном управлении Metrojet находятся восемнадцать самолетов, преимущественно китайских владельцев. Помимо самолетов, принадлежащих частным клиентам, в компании эксплуатируется 26 собственных джетов, среди которых Gulfstream G200, Gulfstream G450 и Bombardier Challenger 605. 

Sino Jet хочет в Россию

TWC Aviation и Sino Jet Management Limited подписали партнерское соглашение об использовании самолетов Bombardier Global Express, находящихся под управлением TWC Aviation, для организации бизнес-чартеров из Гонконга. В настоящее время речь идет о первом из четырех самолетов, которые будут задействованы в этой программе.

Несмотря на то, что бизнес-джеты будут носить американскую регистрацию, Sino Jet Management Limited удалось договориться с авиационными властями Китая по вопросу полетов внутри страны. При этом выигрывают все участники договора: Sino Jet Management Limited получает в свое распоряжение современные воздушные суда, а TWC Aviation – доступ на внутренний китайский рынок. Согласно анонсированным планам развития, уже в 2013 году партнеры планируют открыть свои филиалы

в Шанхае и Гуанчжоу. География полетов по новой программе будет весьма разнообразная. В компаниях надеются активно задействовать самолеты на маршрутах в Россию и страны Ближнего Востока.

«Исторически сложилось, что Россия весьма привлекательный рынок для нас. Именно здесь, особенно в регионах Дальнего Востока, Якутии работает ряд крупных компаний, которые имеют очень тесные отношения с финансовыми и деловыми институтами в Китае, Гонконге и ряде других стран нашего региона. Нам кажется, что среди этих компаний нам удастся найти постоянных клиентов наших услуг, к тому же немаловажен и тот факт, что наши самолеты позволят выполнять комфортабельные беспосадочные перелеты практически из любой точки, находящейся за Уралом», - говорят в компании Sino Jet. 



VistaJet берет в долг

Грандиозные планы по обновлению самолетного парка одного из крупнейших мировых игроков бизнес-авиации VistaJet заставляют оператора, помимо анонсирования своего присутствия во всех регионах, уделять и пристальное внимание финансовой составляющей своих проектов. На выставке «Фарнборо 2012» компания подписала договор о выделении ей кредита в размере \$ 210 млн. от Industrial & Commercial Bank of China (ICBC). Детали данной сделки не разглашаются, однако известно, что данные финансовые вливания необходимы компании именно для программы модернизации парка.

В конце прошлого года VistaJet объявила о приобретении в течение следующих шести лет 50 самолетов производства компании Bombardier (суммарная стоимость всех заказанных самолетов составляет около \$ 2 млрд.). При этом, в соответствии с политикой перевозчика, средний возраст ее воздушного парка не должен превышать двух лет, и все самолеты должны «находиться» под гарантией производителя. Решение о столь стремительном развитии собственных провозных мощностей в компании объясняют развитием рынков развивающихся стран, прежде всего BRINC.

По словам главы компании Томаса Флора, после заключения исторических договоров о партнерстве в России и Китае компания стала свидетелем существенного увеличения спроса на услуги именно в этих регионах. Происходит это благодаря тому, что VistaJet получила доступ на внутренние рынки этих стран.

«Мы пришли к выводу, что наряду с ростом, который мы наблюдаем на других рынках, компания должна сделать и следующий шаг в осуществлении наших планов - увеличение флота VistaJet».

RIM продает корпоративные самолеты

Канадская компания Research In Motion, создатель смартфонов BlackBerry, выставила на продажу один из двух своих корпоративных самолетов, сообщает Lenta.Ru со ссылкой на Bloomberg.

Продажа лайнера Dassault Falcon 50EX (C-GXBB) на девять мест станет одной из мер, на которые RIM пошла с целью экономии средств. За самолет компания рассчитывает выручить от шести до семи миллионов долларов США.

Эксплуатация самолета обходится в среднем в 2,1 миллиона долларов в год. После продажи у RIM останется Dassault Falcon 900EX на 14 мест. На него в год уходит в среднем 2,2 миллиона долларов, утверждают опрошенные Bloomberg эксперты. RIM ранее взяла на себя обязательство урезать годо-

вые расходы на миллиард долларов. В связи с этим компания, с 2005 года потерявшая 95 процентов рыночной стоимости, в конце июня объявила о плане сократить пять тысяч рабочих мест или около трети всех сотрудников.

Сейчас RIM ведет разработку операционной системы BlackBerry 10. Изначально ожидалось, что она выйдет до конца 2012 года, но затем релиз перенесли на 2013 год.

Из-за ухудшающихся перспектив RIM объявила, что работа над BlackBerry 10 будет вестись в ускоренном режиме. В конце июня канадское издание Ottawa Citizen написало, что компания перешла на шестидневную рабочую неделю и отказывается сотрудникам в летних отпусках.



CorporateJets развивается в Испании

Несмотря на явное снижение спроса на услуги испанских операторов бизнес-авиации, которое отмечают европейские эксперты (хотя число корпоративных рейсов зарубежных операторов с конца прошлого года растет), CorporateJets продолжает методично развивать внутренний рынок. Вслед за открытием нового пассажирского терминала в Барселоне (здесь находится штаб-квартира перевозчика) и увеличением парка в Мадриде, перевозчик планирует уже в текущем году прийти в Ибицу и Пальму-де-Майорку, забазировав там на постоянной основе самолеты Citation XLS. Параллельно этому компания всерьез рассматривает возможность и строительства FBO во втором мадридском аэропорту – Torrejón.

По словам руководителя департамента продаж CorporateJets Сусанны Алигьеры, компания ощущает в себе силы для увеличения объема перевозок за счет иностранных туристов, отправляющихся на отдых на море или на горные курорты. Это подтверждает и недавняя презентация компанией своих новых программ. Так, в частности, были заключены контракты с VIP-агентствами Eugenees Heliski и Procenter Vaqueira на полеты в Санкт-Мориц, Куршевель или Гштаад (компания предварительно получила разрешения на полеты в эти «сложные» аэропорты.

Помимо Испании в планах CorporateJets также стоит привлечение клиентов из Восточной Европы. Так, в сентябре текущего года компания дебютирует на московской выставке JetExpo, где предполагает провести ряд переговоров с российскими туристическими агентствами, работающими в VIP-сегменте. В настоящее время CorporateJets оперирует самолетами Cessna Citation XLS, Dassault Falcon 2000LX и Dassault Falcon 900.



В Абу-Даби стало дешевле

Royal Jet объявила о рекордном снижении стоимости услуг для бизнес-перевозчиков в своем базовом аэропорту Абу-Даби. Новая ценовая политика позволит сделать компанию одной из самых конкурентоспособных в регионе.

Основной причиной, побудившей компанию начать серьезную ценовую войну среди операторов бизнес-авиации региона, стал высокий спрос на услуги бизнес-чартеров в ОАЭ и большое количество вновь открывшихся компаний этого сегмента. В Royal Jet отмечают, что на протяжении нескольких месяцев эксперты отмечают всплеск интереса к полетам в ОАЭ среди, так называемых, «досуговых» VIP-путешественников, летающих на сравнительно небольших бизнес-джетах. Именно они почувствуют на себе все прелести новых цен.

Новый прейскурант теперь включает в себя два дополнительных класса самолетов. Так, частные владельцы или операторы, делающие техническую остановку в Абу-Даби, платят сборы на 75% меньше, нежели неделю назад. По мнению представителей Royal Jet, именно по этой позиции будет существенная экономия для легких и средних бизнес-джетов, и ставка будет начинаться всего лишь с \$238.

Новая структура цен сделает FBO Royal Jet в Абу-Даби одним из самых экономически эффективных на Ближнем Востоке, считает глава компании Шейн о'Хара. «Новая ценовая политика является прямым результатом нашей программы перестройки бизнеса, который мы начали в прошлом году. Программа позволила нам существенно снизить наши операционные расходы в FBO, и мы очень рады, что в состоянии снизить цены для наших клиентов», комментирует г-н Хара.



Помимо техстопа существенно снижены и цены на другие услуги: хэндлинг, погрузочно-разгрузочные работы, получение разрешений, метеоинформация, заправка, авиационная безопасность и, конечно же, обслуживание пассажиров и экипажей в терминале. И уже в самое ближайшее время Royal Jet планирует существенно упростить процедуру подачи заявок и разрешений.

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 бессменно управляется своим основателем шейхом Хамдан бин Мубарак Аль Нахайяна.



LEA укрупняется джетами Legacy

7 июля 2012 года один из крупнейших европейских операторов London Executive Aviation (LEA) пополнил свой флот еще одним новым самолетом. Им стал Legacy 650 (бортовой номер G-RBND). В результате этого приобретения, LEA станет управлять самым большим в мире флотом самолетов Embraer Legacy, если исключить операторов долевой собственности.

Оба типа самолета, Legacy 650 и 600, вмещают по 13 пассажиров, однако Legacy 650 имеет увеличенную дальность полета. А общий авиапарк оператора насчитывает 27 самолетов, в диапазоне от легкого Cessna Citation Mustang до «трансатлантического» Dassault Falcon 900EX.

Управляющий директор LEA Джордж Галанополос (George Galanopoulos) прокомментировал возможности Legacy 650: «Как и Falcon 900EX, Legacy 650 дает нам по-настоящему трансатлантические возможности. Он имеет максимальную дальность с четырьмя пассажирами в 3800 миль. С ним мы можем предложить такие беспосадочные рейсы, как Лондон-Нью-Йорк, Лондон-Лагос, Лондон-Дубай и Лондон-Астана. И у нас есть заказ на полет на нашем Legacy 650 до Сейшельских островов с одной дозаправкой, а также уже был осуществлен полет по маршруту Лондон-Лос-Анджелес только с одной быстрой остановкой для заправки в Канаде. Мы можем предоставить эти услуги примерно на 30% дешевле, чем аналогичные рейсы на Gulfstream и Bombardier Global, при том, что салоны этих самолетов практически идентичны».

Джордж Галанополос также сказал, что в общем бизнес-джеты с большим салоном будут продолжать пользоваться большим спросом у клиентов, чем легкие самолеты



Duncan Aviation построит новый MRO центр в Линкольне

Американский провайдер услуг бизнес-авиации Duncan Aviation сообщил о начале работ по строительству очередного центра по комплексному обслуживанию самолетов бизнес-авиации в городе Линкольн, штат Небраска, США. В новом центре клиенты компании, эксплуатирующие самолеты семейства Gulfstream (G150, GIV и G500), получат полный спектр услуг по покраске самолета, ремонту авионики, планера и двигателей, а также ремонту и модернизации интерьера бизнес-джета.

Duncan Aviation анонсировала планы строительства нового центра в Линкольне весной прошлого года, но в силу определенных экономических факторов временно приостановила осуществление данного проекта. И вот в середине прошлой недели было принято решение о возобновлении работ в этом направлении. В частности, менеджмент компании поделился с журналистами деталями будущего проекта. На первом этапе предполагается сооружение

двух ангарных комплексов для размещения в них «больших» бизнес-джетов. Именно в них будут осуществляться покрасочные работы и производиться диагностика оборудования.

Кроме строительства ангаров в компании планируют построить также и офисное здание с несколькими специализированными магазинами. В них клиент сможет получить квалифицированную консультацию по вопросам модернизации самолета от специалистов компании (начиная от выбора материалов для интерьера и заканчивая установкой нового навигационного оборудования и ремонта планера). В компании надеются, что до конца сентября смогут назвать дату начала и завершения строительства, а также рассказать о своих партнерах по проекту и инвестициях.

Duncan Aviation - один из крупнейших независимых игроков на рынке деловой авиации США. Компания обеспечивает полный спектр услуг по сервисной и технической поддержке бизнес-джетов начиная с 1956 года. Компания активно работает с рядом производителей самолетов и авиационной техники. Среди наиболее популярных услуг компании: обслуживание и ремонт планера, установка авионики, ремонт двигателей и его компонентов, покраска и ремонт интерьеров. Начиная с 2008 года компания осваивает и сегмент продажи самолетов с вторичного рынка. Кроме этого, Duncan Aviation - постоянный участник специальных тендеров, проводимых государственными ведомствами по ремонту воздушных судов, летающих в правительственных эскадрильях.



Petroff Air получил Gulfstream G450

Компания Petroff Air получила первый самолет Gulfstream G450 (бортовой номер P4-MVP), который будет базироваться в Москве. Помимо самолета Gulfstream G450, компания оперирует самолетами Embraer Legacy 600.



Один из Legacy 600, управляемых Petroff Air

Как сообщили BizavNews в Авиационном Департаменте Арубы, это шестой самолет компании, зарегистрированный в этой офшорной юрисдикции.

Компания Petroff Air, оператор частных воздушных судов, имеет Свидетельство Эксплуатанта Авиации Общего Назначения № АОН – 08-06-040 и работает на рынке авиационных перевозок с 2004 года. Авиакомпания предлагает широкий спектр услуг по менеджменту воздушных судов, консультационные услуги по приобретению авиатехники, ее регистрации и эксплуатации, а также по вопросам таможенного обложения и пошлин.



Новая вертолетная площадка МДАэроГруп

Компания «МДАэроГруп» открыла собственную зарегистрированную вертолетную площадку «Солнечная Поляна» в непосредственной близости от Москвы. Вертодром расположен в живописном сосновом бору всего в 10 км от МКАД по Дмитровскому шоссе, непосредственно на берегу водохранилища, с собственным яхт-клубом и, соответственно, возможностью подхода на площадку на личной яхте.

Всем своим клиентам и членам аэроклуба предлагаются эксклюзивные условия по базировке частных вертолетов. GPS координаты площадки: N56 02,5 E37 39,8.



Компания «МДАэроГруп» является коммерческим представителем английской компании H+S Aviation Ltd. – официального сервисного центра Rolls-Royce. В настоящее время H+S Aviation Ltd. обслуживает до 500 двигателей в год и предоставляет гарантию на модули Rolls-Royce model 250 после произведенных компанией ремонтных работ. Компания обладает квалифицированным персоналом и современным производственным комплексом, расположенным в Портсмуте (Англия).

Кроме того, специалисты компании выполняют определенные формы обслуживания «на крыле», с выездом на место базирования воздушного судна. Компания выполняет работы по всему миру и имеет сертификаты UK CAA (EASA Part 145 Approved Maintenance Organisation UK.145.00243), US FAA (Repair Station QDIY 422K), ISO 9001:2000/AS9100

quality standards, UK MOD и многие другие.

Системы управления качеством внедрялись в компании еще на заре 90-х годов XX века, что значительно повлияло на культуру производства в компании. «С нашей помощью, на российском рынке уже выполнены ряд задач для частных владельцев воздушных судов, а также таких компаний как: ЮТэйр, ФГУАП МЧС России, Кумертауское авиационное производственное предприятие, выпускающее новейшие отечественные вертолеты Ка-226», комментируют в компании.

Кроме этого, компания «МДАэроГруп» работает на рынке поставок зарубежных воздушных судов с 2004 года и успешно осуществила импорт в Россию множества поршневых и газотурбинных вертолетов.



Стабильность поставок

Бразильский авиапроизводитель Embraer подвел в среду итоги поставок за второй квартал текущего года и общее количество самолетов, поставленных с начала года. Согласно опубликованным данным, Embraer во втором квартале 2012 года передал заказчикам 20 воздушных судов: из них семь самолетов Phenom 100, десять Phenom 300, два Legacy 650 и один Lineage 1000. А всего с начала года компания поставила 33 самолета (29 – легких и 4 – тяжелых).



Данные, опубликованные Embraer за текущий период, практически не отличаются от количества поставленных бизнес-джетов за аналогичный период прошлого года. Так во втором квартале 2011 года производитель поставил 20 легких реактивных самолетов. А всего за первую половину прошлого года Embraer передал своим заказчикам 31 самолет: 12 самолетов Phenom 100, 14 самолетов Phenom 300 и пять Legacy 600/650.



С конвейера сошел 200-й Falcon 7X

На пресс-конференции, в рамках авиасалона Farnborough Air Show 2012 компания Dassault Falcon сообщила о 200-м самолете Falcon 7X, сошедшем с конвейера предварительной сборки в Bordeaux-Mérignac.

В Dassault Falcon считают это событие важной вехой в современной истории компании. «Самолет Falcon 7X несомненно лучший в своем классе и наиболее продаваемый среди «одноклассников». За пять лет продаж нам удалось поставить нашим клиентам более 150 самолетов, и в настоящее время еще 80 бизнес-джетов находятся в разных стадиях готовности. Флот наших флагманов суммарно налетал более 130 000 летных часов и эксплуатируется в 32 странах на всех континентах», - комментируют в Dassault Falcon.

Dassault Falcon 7X совершил свой первый полет в мае 2005 года и в этом же году был представлен публике на авиашоу в Ле Бурже. Это первый самолет, разработанный и построенный Dassault в рамках концепции производства Product Lifecycle Management, когда весь лайнер проектируется в виртуальной среде. Компания использовала специальное программное обеспечение для разработки виртуальной модели самолета, его дизайна, строительства, сборки, тестирования и технического обслуживания.

Принципиальным отличием Falcon 7X от других бизнес-джетов является скоростное крыло, на 30% превосходящее по эффективности аналоги. Dassault Aviation, опираясь на опыт в разработке боевых самолетов, создала уникальный профиль для крыла своего нового бизнес-джета. Самолет обладает крылом большого удлинения с углом стреловидности 34 град. на внутренней секции и уменьшающимся до 30 град. - на внешней секции. Площадь крыла увеличена на 40% по сравнению с самолетами Falcon 900.



Именно это крыло позволяет 7X летать на скорости $M=0,85-0,87$ и разогнаться до $M=0,9$ без большой потери в дальности. Максимальная дальность полета достигает 11 020 км, что обеспечивает перелет из Москвы в Лос-Анджелес за 13 ч при скорости $M=0,8$.

Самолет оснащен тремя двигателями Pratt & Whitney Canada PW307A, что позволяет эксплуатировать его в условиях высоких температур и высокогорной местности. Эти двигатели гарантируют надежность и минимальные эксплуатационные затраты. Их ресурс составляет 7 200 часов налета - это примерно 14 лет эксплуатации.

В 2009 году Falcon 7X был назван лучшим деловым самолетом. Так же среди достижений 7X значится получение в феврале 2009 года допуска на посадку с крутым снижением в аэропорту Лондон-Сити. Годом позже компания разрешила 80 подготовленным летчикам выполнение рейсов из Тетерборо, штат Нью-Джерси, в Лондон-Сити и обратно без промежуточной заправки топливом.



Взлетел второй прототип AW169

AgustaWestland продолжает развивать проект легкого двухдвигательного 4,5-тонного вертолета AW169. Компания сообщает о первом полете второго прототипа AW169 на испытательной базе производителя в Кошина Коста, Италия. В то же время первый прототип AW169, впервые поднявшийся в воздух 10 мая 2012 года, прибыл на авиасалон Farnborough International для первой публичной премьеры. Впервые производитель будет на публичном мероприятии демонстрировать все три вертолета нового поколения – AW139, AW189 и AW169.

К первым двум прототипам AW169 в этом году присоединится еще один опытный вертолет, а четвертый прототип – в 2013 году. Гражданский сертификат на этот вертолет компания рассчитывает получить в 2014 году.

Программа AW169 анонсирована на выставке Farnborough International Airshow в июле 2010 года. AW169 является частью семейства вертолетов нового

AW169, AW139 и AW189 вместе



поколения AgustaWestland, которое также включает в себя AW139 и AW189. Анонсированный на выставке Фарнборо в 2010 году, AW169 быстро завоевал успех на рынке, получив заказы более чем на 50 машин от клиентов со всего мира.

В AW169 кроме двух пилотов могут разместиться до 8-10 пассажиров, в зависимости от конфигурации салона, или 2 носилки. Доступ в салон осуществляется через две большие сдвижные двери.

AW169 разрабатывался в соответствии с последними стандартами сертификации FAA/EASA Part 29 и соответствует самым строгим требованиям безопасно-

сти. В конструкции применена ударопрочная структура кабины и салона, оболочка, защищающая от взрыва двигателей, а также предусмотрена возможность полета с одним неработающим двигателем.

Особое внимание при проектировании конструкторы уделили использованию композитных материалов в конструкции, в оснащении вертолета авионикой следующего поколения, применению передовой аэродинамики в планере и конструкции несущего винта. Новая аэродинамика винта создает очень низкие внешние шумы, которые значительно ниже современных нормативов, что делает AW169 одним из самых экологичных вертолетов.



Спецтехника для бизнес-авиации

Cessna Aircraft объявила об открытии новой мобильной сервисной группы, созданной на основе Atlantic Aviation, компании-оператора авиационной техники в Международном аэропорту Бирмингем в Алабаме. Мобильные сервисные группы Cessna проводят техническую экспертизу на месте эксплуатации и оказывают немедленную техническую помощь самолетам Cessna Citation по всему миру, а количество этих самолетов уже превысило 6000. Специальные грузовики снабжены инструментами и оборудованием, которые используются сервисными центрами Cessna Citation и работники мобильных групп могут проводить различные сервисные операции, вплоть до замены двигателя.

На сегодняшний день на территории США существует 18 мобильных сервисных групп Cessna, а общее их число в США, Канаде и Европе составляет 22.

«Учитывая, что на сегодняшний момент в эксплуатации находится несколько тысяч самолетов Citation, их мобильное обслуживание является ключевым фактором в процессе оказания поддержки нашим клиентам путем проведения запланированного и незапланированного обслуживания их самолетов», - сказал Джо Хепберн, старший вице-президент Cessna по обслуживанию клиентов.

За 2011 год мобильные сервисные группы выезжали на более 2300 вызовов. Они базируются на территории США, Канады и Европы и выполняют запланированное обслуживание, включая фазовые осмотры, а координационная группа по техническому обслуживанию (MSG) проводит «задачно-ориентированные» осмотры. MSG – это совместный проект Cessna, ее клиентов и Федерального управления гражданской авиации США, цель которого - создать безопасную и экономичную программу обслуживания.

Bombardier развивает поддержку

Канадский производитель Bombardier объявил об открытии в Фарнборо нового регионального центра технической поддержки. Новый центр станет десятым подобным реализованным проектом производителя вне Северной Америки, созданным за последние четыре года. Как комментируют в компании, основными причинами открытия нового центра стал растущий спрос на продукцию Bombardier среди европейских клиентов. Новый центр будет расположен непосредственно в аэропорту Фарнборо и включать в себя офисное здание и сервисный центр.

В компании уверены, что услугами центра будут активно пользоваться не только «местные» клиенты, но и владельцы бизнес-джетов из континентальной Европы и России. «В настоящее время около 560 бизнес-джетов нашей компании уже эксплуатируются европейскими клиентами, и количество полученных заказов из европейского региона заставляет нас оперативно реагировать и развивать сегмент технической поддержки наших клиентов. Новый центр станет одним из крупнейших наших проектов в регионе», прокомментировали в Bombardier.

В дополнении к этому, Bombardier на период проведения Олимпиады в Лондоне активизирует свою

работу с клиентами. Будут созданы специальные оперативные группы поддержки, которые смогут круглосуточно оказывать помощь клиентам. Дежурные бригады будут размещены в Лондоне, Фарнборо и Амстердаме. В качестве «лондонских» партнеров выступят компании TAG Aviation Farnborough и Ocean Sky Jet Centres.

А в России Bombardier планирует до конца этого года открыть региональный офис поддержки заказчиков (Regional Support Office), пишет АТО со ссылкой на вице-президента компании по работе с заказчиками Эрик Мартела. Региональный офис, который разместится в Москве, будет заниматься как вопросами технической поддержки деловых и коммерческих самолетов Bombardier, эксплуатируемых в России, так и вопросами подготовки пилотов.

Открытие российского офиса является частью общей кампании Bombardier по расширению системы послепродажного обслуживания ее продукции. Сейчас у производителя есть 10 региональных офисов по всему миру, скоро к ним добавятся еще три. Помимо России такие офисы будут открыты в следующем году в Мексике и ЮАР.



Удар по российской «регионалке»

В рамках авиасалона в Фарнборо, компания Viking Air объявила о получении сразу двух сертификатов типа (американского и российского) на свой «обновленный» самолет Twin Otter Series 400. Таким образом, дан старт началу реальных продаж самолета во многих регионах. Кстати, Межгосударственный авиационный комитет выдал данный сертификат всего за несколько недель до запланированной поставки первого из двух заказанных самолетов российской авиационной корпорации «Витязь».

Обновленный Twin Otter стоимостью \$2 млн. отличается от ранних серий новыми 750-сильными ТВД Pratt & Whitney PT6A-34 (в опции предлагаются PT6A-35) с пропеллерами Hartzell HC-B3TN-3DY, противообледенительной системой и цветным радаром с круговым обзором. Самолет оснащен цифровой авионикой Apex IFR разработки Honeywell, включая, бортовые регистраторы FDR & CVR, а также современным интерьером пассажирского салона.

Всего в конструкцию и оборудование было имплементировано более 400 новшеств, благодаря которым крепкая и выносливая машина по-прежнему может гордиться званием «рабочей лошадки». Максимальная скорость полета машины доходит до 338 км/ч, а дальность полета с грузом 1474 кг составляет 741 км. Практический потолок - 8138 м. Все модели самолетов Twin Otter могут оборудоваться колесным, лыжным и поплавковым шасси.

Стоимость портфеля заказов, расписанных вплоть до 2014 года, составляет более \$300 млн. Twin Otter получил сертификат типа EASA и Transport Canada в 2010 году, а в 2011 году Viking Air получила окончательное разрешение на лицензионное производство модели на территории Канады.



В 2010 году канадская компания Viking Air (Калгари, округ Алберта) сообщила о первом полете серийного DHC-6 Series 400 Twin Otter - самолета, производство которого было возобновлено 22 года спустя после прекращения в 1988-м. Тот Twin Otter, предназначенный для швейцарского заказчика (Zimex Aviation), получил канадскую регистрацию за номером C-FMJO в честь бывшего члена совета директоров компании Viking Мишеля Дж. Орра (Michael J. Orr), ставшего ярким сторонником возрождения производства модели, но скончавшегося в 2006-м.

DHC-6 Twin Otter был разработан в 1965 году канадским подразделением британской компании De Havilland Canada, позднее преобразованным в

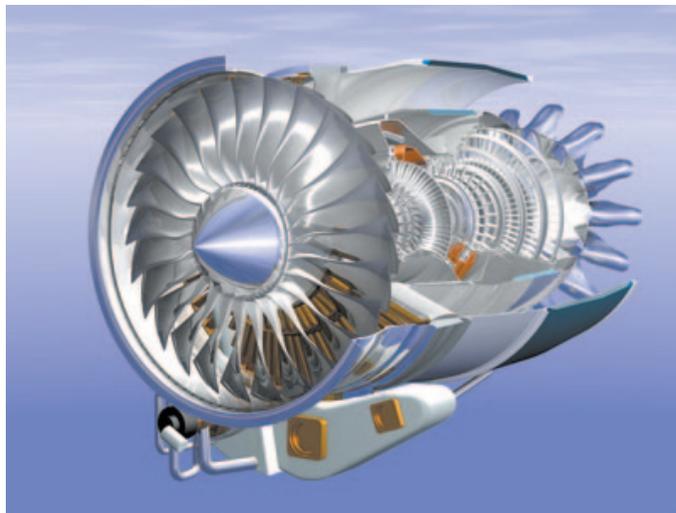
Bombardier Aerospace. Пригоден самолет для эксплуатации с неподготовленных грунтовых площадок, широко используется на воздушных линиях малой протяженности, на аэродромах с короткими ВПП и в полевых условиях. Первый полет прототипа состоялся в 1965-м, а первая поставка - в 1966 году. DHC-6 Twin Otter выпускался в нескольких модификациях и использовался как в гражданских, так и в военных целях. Всего было построено 845 машин, 252 из которых были безвозвратно утрачены. В середине 2000-ых Viking Air выкупила у Bombardier Aerospace права на DHC-6 и в марте 2007-го запустила производство модернизированной модели - Twin Otter Series 400. Первый полет новый самолет совершил в 2008-м.



P&WC нашла дефекты в двигателях Falcon 7X

Специалисты компании Pratt&Whitney Canada, разработчика двигателя PW307A, который устанавливается на Dassault Falcon 7X, сообщили эксплуатантам о небольших проблемах с подшипником в двигателе, сообщает BizJetBlogger. По заявлению инженерной службы компании данная проблема возникла из-за поставщика и не требует оперативных мер по замене агрегата.

Однако P&WC отмечает необходимость учитывать этот фактор при прохождении ближайшего технического обслуживания. При этом в компании отмечают, что данная проблема касается не всего парка самолетов, а всего лишь десяти конкретных бортов. Для предотвращения негативной ситуации, связанной с репутацией компании, уже в ближайшее время все операторы самолетов Dassault Falcon 7X получат специальное формуляр с описанием неисправности и способах ее устранения в технических центрах. Тем же операторам на самолетах, которых найден дефект будет предложено уже в течение ближайшего месяца его устранить за счет производителя.



Это не первая неприятность с французским флагманом. 25 мая 2011 года, в процессе снижения при заходе на посадку в Малайзии у самолета Falcon 7X произошла разбалансировка триммера горизонтального стабилизатора. Экипаж смог восстановить контроль над самолетом и осуществить успешную посадку. По просьбе Dassault EASA выпустила чрезвычайную директиву летной годности, которая запретила все полеты Falcon 7X с 27 мая 2011. Причиной просьбы сразу прекратить полеты, являлась консервативная оценка компанией Dassault возможных последствий этой неисправности. В результате расследования инцидента производитель определил, что проблема была связана с некорректной работой электронного блока управления горизонтальным стабилизатором (HSECU). Почти целый месяц весь флот самолетов

Falcon 7X находился вне эксплуатации, пока не были произведены необходимые доработки.

В настоящее время в мире эксплуатируется 153 самолета Dassault Falcon 7 X (108 операторов и частных лиц). Чуть более половины из них летают в Европе, 25% приходится на клиентов из Северной Америки, а остальные разбросаны по другим регионам: Ближний Восток – 5,8%, Азия-5,9%, Африка - 2,6% и Латинская Америка – 8,5%.

Кроме этого, Dassault Falcon 7X весьма популярен среди правительств ряда государств и военно-воздушных сил. В частности Dassault Falcon 7X перевозит высокопоставленных чиновников во Франции, Намибии, Нигерии и России.

Операторы бизнес-джетов Gulfstream выбирают FORMS

Компания Gulfstream Aerospace зарегистрировала в своей системе управления авиационными рисками (Flight Operations Risk Management Service - FORMS) более 140 самолетов. В этой системе операторам предоставляется доступ к данным, которые позволяют снизить риски в операционной деятельности, и которые постепенно начинают использоваться в сфере деловой авиации.

Программа по гарантированию качества управления полетов/управлению данными о состоянии полета (Flight Operations Quality Assurance/ Flight Data Management - FOQA/FDM) компании Gulfstream разработана по принципу программ, которые уже широко применяются регулярными авиакомпаниями для анализа эксплуатационных данных и улучшения летной подготовки. Среди преимуществ программы можно выделить возможность использования данных FORMS для анализа действий при заходе на посадку в определенных аэропортах, условия которых могут представлять трудности для пилотов. С расширением базы данных FORMS будут расширяться и возможности компании Gulfstream в таких вопросах, как определение тенденций и внедрение корректирующих мер посредством обучения и профессиональной подготовки.

База данных FORMS компании Gulfstream включает эксплуатационные данные более 25 000 полетов, 15 000 из которых были выполнены в 2011 году.

«Многие авиакомпании пользуются технологиями обеспечения качества для повышения стабильности и безопасности операций, и Gulfstream находится на переднем крае внедрения этих технологий в сфере деловой авиации» - комментирует вице-президент

отдела организации полетов Рэнди Гастон (Randy Gaston).

Результаты недавнего анализа базы данных FORMS, проведенного компанией Gulfstream, показали, что операторы самолетов Gulfstream чаще всего летают в аэропорт Тетерборо, штат Нью-Джерси, международный аэропорт Даллеса, расположенный недалеко от Вашингтона, округ Колумбия, и аэропорт округа Вестчестер в Уайт-Плейнс, штат Нью-Йорк. Посадка в этих и других аэропортах с загруженным воздушным пространством может представлять некоторые трудности, связанные с управлением воздушным движением, включая обеспечение запрашиваемой скорости, высоты и дистанции при заходе на посадку по приборам. Данные FORMS помогают определять операции, которые могут быть наиболее вероятной причиной задержки при подготовке самолета для окончательного захода на посадку.

Система FORMS собирает данные с самописца для экспресс-анализа и сравнивает их для определения показателей взлета, набора высоты, крейсерского полета, снижения, захода на посадку и посадки, а также выявляет случаи превышения отдельных параметров. Операторы получают отчеты по превышенным показателям, а также квартальные отчеты с данными по отдельным операциям. Отчеты отображают ключевые параметры, впоследствии анализируемые летным отделом. Сводные данные по всем самолетам направляются также в компанию Gulfstream, где они используются для повышения уровня подготовки пилотов.

Школа FlightSafety International, осуществляющая подготовку операторов самолетов Gulfstream, ис-

пользует данные FORMS для оптимизации своих обучающих программ.

«Компании FlightSafety и Gulfstream продолжают тесное сотрудничество, стремясь максимизировать преимущества и эффективность программы FORMS, - говорит руководитель международного учебного центра FlightSafety в Саванне Дэвид Давенпорт (David Davenport). - Программа разработана для повышения эксплуатационной безопасности посредством измерения таких известных рисков, как заход при посадке на второй круг, эксплуатационные ограничения системы и неблагоприятные условия взлетно-посадочной полосы. Собранные данные позволили нам лучше адаптировать обучающие программы под конкретные потребности операторов самолетов Gulfstream и помогли повысить безопасность работы операторов, использующих преимущества системы».

Все операторы самолетов компании Gulfstream имеют доступ к годовому отчету о состоянии авиационной компании, в котором сведены воедино все результаты полетов самолетов, зарегистрированных в службе FORMS. Результаты могут использоваться для необходимых изменений методов, процедур и подготовки операторов, которые не зарегистрированы в программе FORMS.

Система FORMS предлагается для моделей Gulfstream G550, G450, G350, G400, G300, G200, G150, GV, GIV-SP и GIV. Самолеты Gulfstream составляют большую часть бизнес-самолетов, зарегистрированных в какой-либо из программ FOQA/FDM. Операторы самолетов Gulfstream могут загрузить ежегодный отчет по программе FORMS за 2011 год с портала MyGulfstream.com, в разделе Waypoints - Aircraft/Safety.



Летняя жара «остудила» трафик

Компания ARGUS опубликовала ежемесячные данные TRAQPak по активности американской бизнес-авиации в июне 2012 г. По сравнению с маем 2012 года общий трафик деловой авиации в США снизился на 3,2%. В сравнении с июнем 2011 года также наблюдалось снижение активности на 1,3%.

В мае 2012 г., по сравнению с апрелем 2012 г., активность бизнес-авиации США снизилась на 3,5%. При этом частные и корпоративные полеты по part 91 показали довольно значительное снижение - на 3,7%. Примерно на такой же порядок цифр, по сравнению с маем, снизилась активность и коммерческих чартеров по part 135 – на 3,4%. Интенсивность полетов самолетов в долевом владении также упала, но всего на 1,2%. Сравнение с прошлым месяцем по категориям воздушных судов показывает снижение трафика всех типов самолетов. Менее всего потеряли турбовинтовые самолеты и большие бизнес-джеты, -1,6% и -1,8% соответственно. Средние и малые бизнес-джеты пользовались значительно меньшей популярностью, чем месяцем ранее, снижение составило 5,0% и 4,4% соответственно. В отдельных категориях пока-

	Активность деловых самолетов июнь 2012 против июня 2011			
	Part 91	Part 135	долевое владение	итого
Турбовинтовые	-0.3%	3.0%	-2.1%	0.6%
Малые реактивные самолеты	1.5%	-1.6%	-13.5%	-1.1%
Средние реактивные самолеты	1.9%	-7.0%	-8.1%	-3.5%
Большие реактивные самолеты	-2.7%	-2.2%	5.8%	-1.6%
Итого по всем категориям самолетов	0.3%	-1.4%	-6.7%	-1.3%

зали рост только большие бизнес-джеты и турбопропы в долевом владении и опять же турбовинтовые самолеты, летающие по part 135.

По сравнению с первым месяцем лета 2011 года активность бизнес-авиации США также снизилась (-1,3%). Незначительный рост показали только полеты турбовинтовых самолетов и полеты part 91. Наибольшее снижение произошло в сегменте полетов самолетов в долевом владении, на 6,7%. В категориях воздушных судов только средние бизнес-джеты «вы-

бились» из общего тренда, их активность снизилась на 3,5%, тогда как полеты больших и малых бизнес-джетов потеряли чуть более 1%. Наиболее «противоречивым» сегментом стало долевое владение – в то время как большие бизнес-джеты этого сегмента летали по сравнению с июнем 2011 больше на 5,8%, активность малых джетов в долевом владении упала на 13,5%.

Турбовинтовые

Одно или многодвигательные турбовинтовые самолеты
Малые реактивные самолеты (Small Cabin Jet)
VLJ и легкие реактивные самолеты с максимальной взлетной массой менее 20 000 фунтов.

Средние реактивные самолеты (Mid Cabine Jet)
Средние (Mid-size Jets) и суперсредние (Super Midsize Jets) бизнес джеты с максимальной взлетной массой от 20000 до 41000 фунтов.

Большие реактивные самолеты (Large Cabin Jet)
Большие самолеты (Large Jets) и тяжелые дальнемагистральные самолеты (Ultra-Long Range and Heavy Jets) с максимальным взлетным весом свыше 41000 фунтов.



	Активность деловых самолетов июнь 2012 против мая 2012			
	Part 91	Part 135	долевое владение	итого
Турбовинтовые	-2.9%	0.5%	0.6%	-1.6%
Малые реактивные самолеты	-4.6%	-4.8%	-1.0%	-4.4%
Средние реактивные самолеты	-5.4%	-6.8%	-2.6%	-5.0%
Большие реактивные самолеты	-1.2%	-5.5%	3.3%	-1.8%
Итого по всем категориям самолетов	-3.7%	-3.4%	-1.2%	-3.2%

Нашелся покупатель на Hawker Beechcraft

9 июля 2012 Hawker Beechcraft объявил о заключении эксклюзивного соглашения с Superior Aviation Beijing Co. Как сообщает Hawker Beechcraft, цель соглашения – стратегическое объединение, а проще говоря, китайская компания покупает американского производителя.

Западные информационные агентства сообщают, что цена вопроса - \$ 1,79 млрд. Тем не менее, продается не весь бизнес производителя. В соглашении оговаривается, что подразделение Hawker Beechcraft Defense Company (HBDC), которое занимается производством тренировочного самолета Т-6 и штурмовика на его базе АТ-6, останется отдельным юридическим лицом. Однако, если в дальнейшем правительство США решит продать его третьей стороне, то Hawker Beechcraft вернет Superior \$ 400 млн. Американское правительство пока не решается передавать Китаю военные технологии и, по мнению экспертов, скорее всего HBDC достанется американским инвесторам или британскому оборонному концерну BAE Systems.

По словам Роберт Миллера, генерального директора Hawker Beechcraft, Inc, сделка с Superior даст Hawker Beechcraft более широкий доступ на рынок деловых и частных самолетов Китая, который по прогнозам будет расти более чем на 10% в год в течение следующих 10-15 лет. Производитель пошел на соглашение с Superior после анализа всех поступивших заявок. Китайские инвесторы пока не дают развернутых комментариев сделки, однако удовлетворены проделанной работой. В случае, если сделка будет завершена, Superior намерена сохранить Hawker Beechcraft в нынешнем виде. А пока, в течение следующих шести недель компания обеспечит финансовую поддержку для текущего производства и обслуживания бизнес-джетов, что позволит Hawker

Beechcraft продолжать операционную деятельность до завершения сделки. Также китайская компания собирается вложить значительные средства в продолжение и развитие производства бизнес-джетов и винтовых самолетов и при этом сохранить тысячи рабочих мест в Америке, в том числе в г. Вичита, штат Канзас, и Литл-Рок, штат Арканзас.

«Это покупка не такая простая, как приобретение автомобильного завода. Это гораздо сложнее... И мы не хотим перемещать заводы в Китай и начинать там производство джетов немедленно. Наш приоритет – это сохранение на плаву Hawker Beechcraft и возобновление нормальной работы в США, а не перемещение всего в Китай», говорит представитель Superior.

Эксперты считают, что предложенная китайцами цена за обанкротившийся Hawker Beechcraft отпугнула остальных потенциальных покупателей. А представители Superior говорят, что деньги для них не такая серьезная проблема, даже если придется еще поднять цену, а вот в процессе одобрения покупки китайскими и американскими властями могут быть сложности. В течение 45 дней американский суд о банкротстве и Комитет по иностранным инвестициям США должны выдать свое заключение, а Superior найти деньги и оплатить сделку. По словам представителей китайской компании, финансирование будет осуществляться за счет привлеченных и собственных средств.

В июне Hawker Beechcraft подал в суд новый план реорганизации, в котором приоритетом стала продажа компании сторонним инвесторам. Как видим, уже тогда производитель принял решение относительно дальнейшей судьбы и формализовал будущую сделку.

Среди авиационных аналитиков сложились довольно противоречивые мнения относительно будущей сделки. В первую очередь экспертов удивляет сумма, которую готовы заплатить китайцы за Hawker Beechcraft, особенно с учетом того, что одно из самых «вкусных» подразделений им не достанется. Есть предположения, что в дальнейшем, когда будут получены все одобрения, Superior попытается снизить цену.

Однако общий фон комментариев пока скорее негативный, и этому можно найти объяснение. Hawker Beechcraft, а точнее семейство Beechcraft, культовое в американской авиационной среде, и отдавать его китайцам «жалко». Особенно если вспомнить, что чуть более года назад Поднебесная купила еще одну знаковую компанию – Cirrus, и какими «страстями» сопровождалась эта сделка. Это был удар по самолюбию летающих американцев. Hawker Beechcraft идет по такому же пути, только авиационная общественность США уже воспринимает продажу компании более сдержанно и прагматично. Наверно из-за идущего процесса банкротства производителя и того, что Hawker Beechcraft уже второй в этом ряду.

Superior Aviation Beijing Co. — предприятие, специализирующееся на исследовании, разработке, производстве и продаже двигателей и частей для самолетов авиации общего назначения. Superior на 60% принадлежит частной Beijing Superior Aviation Technology Corporation Ltd. и на 40% — компании Beijing E-Town International Investment & Development Corporation Ltd., которую контролирует муниципалитет Пекина, осуществляющий инвестиции в отдельные отрасли промышленности.



Остафьево тянут в лидеры

На прошлой неделе глава столичного стройкомплекса Марат Хуснуллин обнародовал планы городских властей по развитию транспортной инфраструктуры Большой Москвы, которая с 1 июля 2012 года значительно увеличилась в размерах и дотянулась до Калужской области. В частности, планируется создание коридора для связки аэропортов Домодедово, Остафьево и Внуково. Также прорабатывается вопрос строительства дороги параллельно МКАДу, которая будет связывать Солнцево, Бутово и Видное, что может реально решить главную проблему – транспортную доступность аэропорта Остафьево.

Именно этот аэропорт, по мнению чиновника, должен стать центром бизнес-авиации в Москве. «Если аэропорт Остафьево будет развиваться так, как планируют в нашем правительстве, это будет, безусловно, хороший позыв для превращения его в крупный международный центр бизнес-авиации в Москве», – считает г-н Хуснуллин.

С ним согласен и генеральный директор компании Jet Transfer Александр Евдокимов, который считает, что развитие Остафьево в целом позитивно скажется на «аэропортовой» ситуации в сегменте бизнес-перевозок. «Появление полноценного и конкурентоспособного игрока на московском рынке деловой авиации станет еще одним шагом для цивилизованной конкуренции, а снижение стоимости для эксплуатантов будет, пожалуй, одним из факторов для привлечения в аэропорт новых клиентов. К тому же в целом инфраструктура аэропорта соответствует всем необходимым стандартам для обслуживания бизнес-пассажиров, и если бы не транспортная проблема, аэропорт уже серьезно соревновался бы за пальму первенства в Москве», – прокомментировал г-н Евдокимов инициативу чиновника в эфире радио «Коммерсант FM».



Но нужно ли это самому аэропорту? Безусловно, за последние несколько лет владелец аэропорта, компания Газпромавиа, серьезно взялся за модернизацию аэропортового комплекса. Комплексная программа развития международного аэропорта Остафьево, и проект строительства второй очереди, рассчитана на три года. Для того, чтобы расширить возможности аэропорта по приему воздушных судов, запланирована реконструкция основной взлетно-посадочной полосы с радиосветотехническим оборудованием – ее длина достигнет 2500 м. Также предусмотрена реконструкция рулежных дорожек и строительство дополнительных мест стоянок.

В рамках программы началось расширение и модернизация всей инфраструктуры аэропорта. Уже в следующем году будет построен и введен в эксплуатацию цех бортового питания, гостиница, склад ГСМ, новые ангары для зарубежной авиатехники: в частности, появится ангарный комплекс на 5 крупноразмерных самолетов бизнес-авиации, таких как Falcon 900, Gulfstream, Global Express, Challenger и другие.

В соответствии с планом развития, в течение трех лет будет построена и введена в эксплуатацию авиационно-техническая база, а также комплекс сооружений спецавтотранспорта и аэродромной службы. Выделены необходимые ресурсы и для своевременного обновления инженерно-технических средств охраны и антитеррористической защиты аэропорта. Будет построен объединенный командно-диспетчерский пункт.

Для удобства транспортного сообщения с Москвой, аэропорт Остафьево ведет реконструкцию подъездной автодороги к аэропорту от Калужского шоссе, и это, пожалуй, станет самым важным аргументом для привлечения в порт новых клиентов.

Но все-таки задача превращения тихой гавани в аэропорт с серьезным трафиком в ближайшее время, судя по всему, перед менеджментом компании не стоит. Ведь аэропорт работает в интересах крупной корпорации, и основной трафик приходится именно на самолеты Газпромавиа, а пропускная способность терминала вполне позволяет справляться с ныне существующим пассажиропотоком. И это несмотря на то, что в последнее время наблюдается небольшой «подъем» в привлечении дополнительных клиентов. Некоторые компании и вовсе на постоянной основе базируются в аэропорту, но их количество очень мало.

А активные работы по модернизации ведутся постоянно. Но, как отмечают эксперты рынка, как только решится главная проблема аэропорта, транспортная, вполне возможно, современный комплекс Остафьево серьезно сможет конкурировать и с другими аэропортами Москвы, а со временем и вовсе превратиться в специализированный аэропорт бизнес-авиации при столице.



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	33	23	95	27	16	30	21	155
Великобритания	38	105	156	192	13	46	19	599
Франция	50	144	345	187	53	79	215	519
Италия	36	133	207	176	20	85	254	433
Австрия	7	8	46	29	1	2	1	40
Швейцария	22	48	65	44	3	27	25	250
Россия	37	27	216	219	0	39	11	598

Количество Empty Legs.

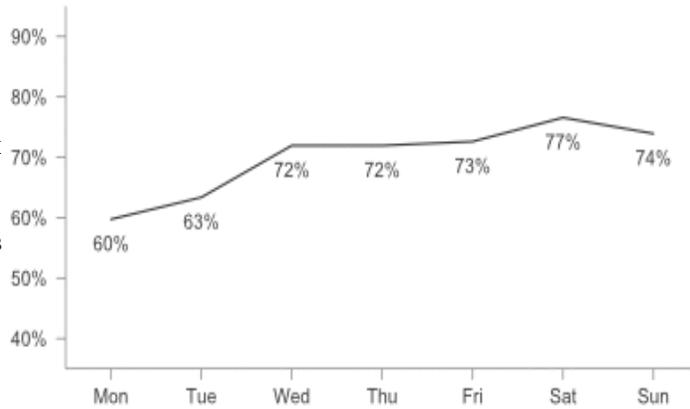
Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в течение прошлой недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	30	8	3	2	2	3	7	18
Великобритания	5	45	11	1	1	3	0	23
Франция	4	25	28	13	4	5	15	35
Италия	4	14	19	15	5	9	2	29
Австрия	2	0	1	1	5	1	2	11
Швейцария	1	5	9	4	2	4	2	15
Россия	4	8	10	5	0	3	0	22

продолжение 

Индекс наличия свободных самолетов

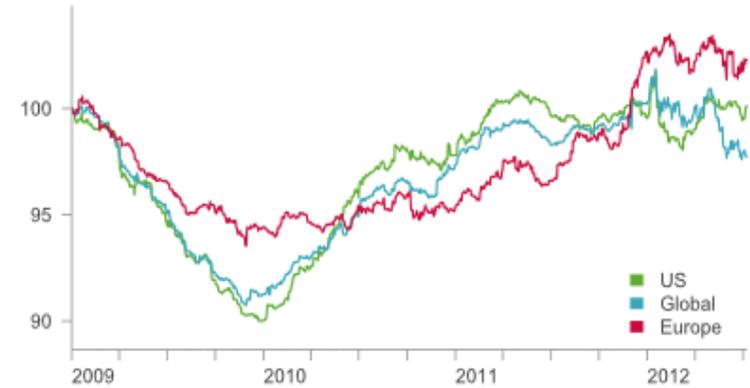
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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

Индекс стоимости летного часа.

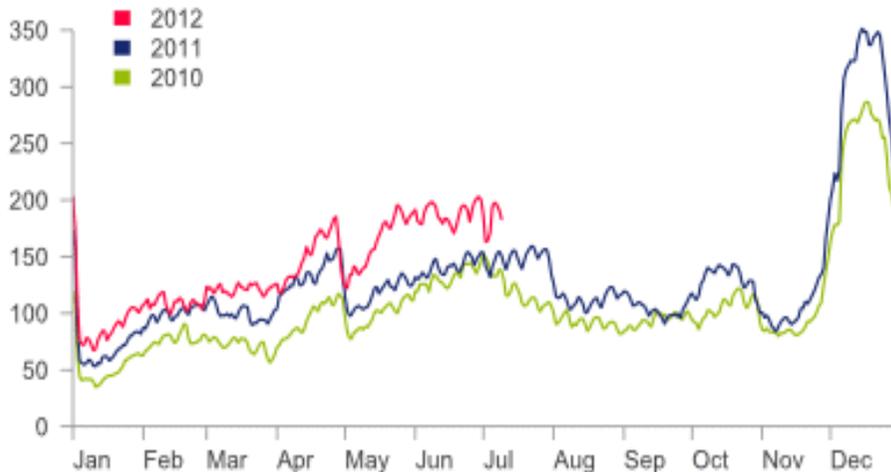
Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



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	€ 1 740	€ 1 716	€ 1 675
Cessna Citation Excel	€ 2 933	€ 2 766	€ 2 810
Bombardier Challenger 604	€ 5 109	€ 4 634	€ 4 864

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 21 Cessna Citation Jet, 27 Cessna Citation Excel и 36 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные самолеты.

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