



Позади приятная суэта, связанная с главным событием в отечественной бизнес-авиации. Участники разъехались с надеждой встретиться вновь уже в следующем году. И хотя крупных контрактов, как и прогнозировалось, заключено не было, в целом все участники довольны: встретились старые знакомые, наладились новые контакты.

Текущая неделя ознаменовалась небольшой передышкой в бурном информационном потоке, который мы наблюдали в сентябре. Основным ньюсмейкером этой недели выступили JetNet с отчетом о состоянии вторичного рынка за первые восемь месяцев 2012 года и Avinode, которая увидела 10% рост трафика ультрадальних бизнес-джетов.

На этой неделе мы также немного порадовались за наши аэропорты. Сразу две воздушные гавани (Пулково и Шереметьево) существенно поднялись в рейтинге Avinode. Причем Пулково, пожалуй впервые, вошел в пятерку наиболее популярных гаваней, оставив позади себя крупных европейских грандов.

А для нас, журналистов, вдвойне приятно наблюдать, что российские компании понемногу стали прислушиваться к просьбам, озвученным на круглом столе “Медиа и бизнес-авиация”, и понемногу делают шаг нам навстречу для того, чтобы в будущем мы не мешали им работать, а именно помогали. Это действительно очень важно, не только для журналистов, но и, как нам кажется, и для самих компаний.



ЕВАА озаботилась имиджем бизнес-авиации

Одно из ведущих европейских агентств по глобальному прогнозированию и исследованиям Oxford Economics по заказу ЕВАА выпустило доклад, который демонстрирует пользу бизнес-авиации для экономики Европы

стр. 16



НБАА 2012 как зеркало рынка

Еще свежи воспоминания о прошедшей в Москве выставке Jet Expo 2012, а уже пора паковать чемоданы и отправляться в аэропорт. 30 октября в Орландо открывается главное событие в бизнес-авиации - NBAА 2012

стр. 17



Зачем Форду Hawker Beechcraft

Hawker Beechcraft сейчас находится на перепутье. И точка в судьбе компании будет поставлена на открытом аукционе. Вот 10 причин, по которым в этом аукционе должен принять участие Ford Motor!

стр. 18



Avinode Business Intelligence Newsletter

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

индекс спроса: +12,3%; индекс стоимости: -1,45%

стр. 20



ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫЙ G650

БЫСТРЕЕ ВСЕХ, ДАЛЬШЕ ВСЕХ,
ВМЕСТИТЕЛЬНЕЕ ВСЕХ

Gulfstream®

Jet Aviation увеличивает «московский» парк

Компания Jet Aviation сообщает об увеличении численности самолетов, которые базируются в Москве. В декабре 2012 года компания планирует начать эксплуатацию нового бизнес-джета Bombardier Global 5000 (самолет перелетит в Россию сразу же после его получения с завода). Самолет будет находиться в управлении компании и доступен для чартерных рейсов.

В компании уверены, что новый десятиместный бизнес-джет, способный преодолевать расстояние в 9000 км, будет востребован среди российских заказчиков, особенно при больших перелетах. По мнению вице-президента компании Клаудио Пира, спрос на беспосадочные перелеты в Азию и Америку среди российских заказчиков достаточно велик, и Jet Aviation со своей стороны предложит не только первоклассный сервис на борту, но и полный набор дополнительных возможностей, которые могут обеспечить потрясающие характеристики Bombardier Global 5000.

Генеральный директор Jet Aviation Moscow Vnukovo Ян Лудлов также считает, что новый Global 5000 будет весьма популярен среди заказчиков. «Мы с нетерпением ожидаем прибытие нового самолета в наше распоряжение, чтобы еще раз продемонстрировать нашим российским клиентам нашу приверженность к самым высоким стандартам в обслуживании и безопасности», - комментирует г-н Лудлов.

В настоящее время европейский флот Jet Aviation состоит из самолетов различных типов, включая Citation Bravo, Citation Excel, Phenom 300, Falcon 2000, Global 5000 и Gulfstream G550.

Компания Jet Aviation Moscow Vnukovo базируется в московском аэропорту Внуково и специализируется на проведении линейного обслуживания, а также устранении дефектов, препятствующих вылету бизнес-джетов Bombardier, Gulfstream, Embraer и Hawker.

Jet Aviation уже имеет в своем парке самолеты семейства Global




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






Avolus укрепляется в России

Британский авиаброкер Avolus объявил о дальнейшем расширении своей деятельности в России и странах СНГ. В конце прошлой недели стало известно о создании в России нового дочернего подразделения компании - Avolus Vostok, и назначении на должность генерального представителя в России и странах СНГ Екатерины Крюковой. Как комментируют в компании, это связано с существенным увеличением спроса на все услуги, предоставляемые Avolus. Avolus Vostok – дочерняя компания Avolus, которая зарегистрирована в России, будет заниматься исключительно развитием бизнеса на постсоветском пространстве. Новая компания будет также организовывать чартерные рейсы внутри России и сможет принимать оплату в рублях. По данным компании, в настоящее время на долю Россия/СНГ приходится более 45% общего оборота Avolus.

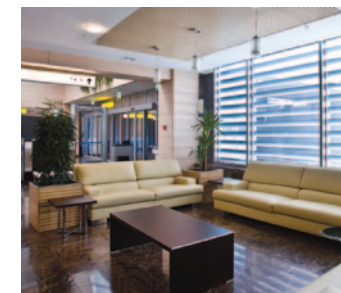


По мнению учредителя и генерального директора компании Avolus Алексиса Грабара, Россия остается ключевым регионом для стратегического роста в течение следующих 5 лет, и компания будет продолжать развивать отношения с клиентами, партнерами и поставщиками, чтобы достичь поставленных целей.

«В качестве первого международного аккредитованного брокера для России/СНГ, мы тесно сотрудничаем с ОНАДА для обеспечения честной конкуренции на рынке, чтобы наши клиенты летали только на самолетах, которые имеют действующий сертификат АОС. Мы предлагаем нашим клиентам транспортные услуги, которые отвечают самым высоким международным стандартам безопасности с точки зрения технического обслуживания воздушных судов и уровня подготовки экипажа. Это также важно в вопросах страхования», - комментирует г-н Грабар. В качестве Генерального представителя в России и странах СНГ Екатерина Крюкова будет заниматься развитием клиентской базы, маркетинга, партнерских связей и стратегическим руководством Avolus Vostok.

Avolus специализируется на предоставлении услуг в области VIP-транспорта: персональные самолеты, вертолеты, яхты, автомобили с водителем. Avolus Group представлена в Лондоне, Москве, Монако, Дубае и Майами и имеет три основных подразделения – чартеры, долевое владение и блок-часы, а также брокерские услуги (покупка/продажа самолетов и вертолетов). Представляя все эти три направления, Avolus способен предложить своим клиентам полный спектр транспорта по всему миру от личного самолета бизнес авиации до изысканного автомобиля.

КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Центр Деловой Авиации
в международном аэропорту Шереметьево

АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А»

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

Flexjet привлекает туристов

Для привлечения дополнительных клиентов компания Flexjet пошла на очередной маркетинговый ход. Оператор выпустил новую 25-часовую карту для клиентов, отправляющихся в отпуск. Стоимость карты начинается от \$ 100000, при этом в ее стоимость входит не только перелет (компания предлагает самолеты Learjet или Challenger), но и существенные скидки (до 90%) в Executive Golfer, Abercrombie & Kent, Lake Austin Spa Resort, а также перелеты на компаниях партнерах: Korean Air и Qatar Airways. Стоимость каждого рейса вычитается из баланса карты, и при этом срок ее действия не ограничен.

Flexjet — чартерное подразделение канадского авиастроителя Bombardier Aerospace, предлагающее своим клиентам программу долевого владения бизнес-джетами. В настоящий момент Bombardier Flexjet оперирует бизнес-джетами моделей Challenger 605, Challenger 300, Learjet 60XR и Learjet 40XR.

Напомним, что в прошлом году компания объявила о 15%-ной скидке для клиентов, купивших карту Flexjet не менее чем на 100 летных часов, которые рационально используют самолеты. Рациональность в понимании Flexjet заключается в том, что клиент должен совершить перелет по своему маршруту и вернуться обратно, уложившись при этом в 12 часов.

Кроме того, Flexjet станет первым оператором самолетов Learjet 70 и Learjet 75, презентованных в Женеве на выставке EBACE 2012. По данным компании, поставки новых самолетов запланированы уже на 2013 год.

Проверка SAFA - без замечаний

22 сентября 2012 года в международном аэропорту Бари (Италия) на воздушном судне Gulfstream 450 (HB-JGB), эксплуатируемом ЗАО «Авиакомпания «Меридиан», была проведена очередная проверка по «Программе оценки уровня безопасности иностранных воздушных судов» (SAFA).

Проведенная проверка не выявила замечаний к фактическому состоянию воздушного судна, его аварийно-спасательному оборудованию, наличию необходимой судовой и полетной документации, а также документам членов экипажа ВС.

Отсутствие замечаний со стороны инспекторов SAFA подтверждается соответствующим отчетом о рамповой проверке и свидетельствует о полном соответствии деятельности авиакомпании требованиям приложений 1, 6 и 8 Конвенции о международной гражданской авиации.

Результаты проверки подтверждают право авиа-

компания выполнять международные воздушные перевозки без каких-либо ограничений со стороны государств – членов Европейской конференции по гражданской авиации и Европейского агентства по безопасности авиационного транспорта (EASA). Высокий уровень безопасности полетов авиакомпании обеспечивается за счет результативно функционирующей интегрированной системы управления безопасностью полетов и менеджмента.

В настоящее время авиакомпания является единственным авиаперевозчиком по центральным районам РФ в сегменте деловой авиации, владеющим как Сертификатом эксплуатанта коммерческой гражданской авиации, так и Свидетельством эксплуатанта авиации общего назначения. В дополнение к своей деятельности в рамках эксплуатанта коммерческой гражданской авиации, авиакомпания приобрела возможность выполнять воздушные перевозки в «private»-режиме.



В Москве откроется авторизованный сервисный центр Dassault Falcon

Компания Dassault Falcon и российская компания «Авиа Групп» близки к соглашению о создании в 2013 году авторизованного сервисного центра на территории московского аэропорта Шереметьево, сообщает пресс-служба Dassault Falcon.

Появление нового сервисного центра позволит Dassault Falcon существенно расширить спектр услуг по технической поддержке самолетов Falcon в Москве, где базируется большинство российских и транзитных самолетов бизнес-авиации. Расположение сервисного центра в Шереметьево также должно обеспечить дополнительные конкурентные преимущества, связанные со стремительным развитием этого московского аэропорта, отметили в компании. В настоящее время техническую поддержку самолетов Falcon осуществляет станция технического обслуживания Dassault Falcon в аэропорту Внуково, работающая уже на протяжении 7 лет. В скором времени эта станция техобслуживания будет пере-

дена в терминал деловой авиации Внуково-3.

«Первоначальный объем инвестиций в создание нового сервисного центра, который должен открыться в Шереметьево в 2013 году, составит 3 млн евро. На первом этапе центр будет обслуживать самолеты Falcon 7X и бизнес-джеты серии Falcon 900 EASy, предоставляя услуги по линейному техническому обслуживанию и A-Check, устранению технических неполадок и наземному обслуживанию. В 2014 году планируется начать обслуживание самолетов серии Falcon 2000 EASy (EX/DX/LX)», - пояснили в Dassault Falcon.

Сервисный центр будет расположен в аэропорту Шереметьево рядом с новым терминалом А (терминал деловой авиации) компании «Авиа Групп», открытым в 2012 году. В сервисном центре будут работать не менее 12 технических специалистов, которые смогут обслуживать одновременно несколько самолетов. В настоящее время уже проводится обучение персонала. «Авиа Групп» активно инвестирует средства и ресурсы в свое развитие в качестве поставщика услуг для премиальных бизнес самолетов. «Наша компания обеспечивает техническую поддержку и обучение персонала, чтобы помочь «Авиа Групп» достичь этой цели в будущем году», - говорит первый вице-президент по работе с клиентами Dassault Falcon Жак Шове (Jacques Chauvet).

Соглашение о создании совместного сервисного центра с «Авиа Групп» - часть общей стратегии Dassault Falcon по расширению своего присутствия на быстрорастущем российском рынке. В настоящее время в России эксплуатируются более 50 самолетов Falcon, обеспечивая существенную долю на рынке самолетов этого класса, отметили в Dassault Falcon.





Bell Helicopter
A Textron Company





Jet Transfer
BUSINESS AVIATION

**INDEPENDENT
REPRESENTATIVE**

Telephone: +7 (903) 969 56 03
E-mail: sales@bellhelicopter.jettransfer.ru

Экономия по-испански

В рамках программы тотального сокращения расходов, крупнейший испанский оператор связи Telefonica SA, чей чистый рыночный долг в настоящее время больше чем ее стоимость, приступает к распродаже бизнес-джетов.



Сейчас флот компании включает четыре самолета Gulfstream. Telefonica также располагает и собственным авиационным департаментом, который работает как полноценная авиакомпания. Уже в следующем месяце на продажу будут выставлены два самолета, за которые компания планирует выручить около \$45 млн. Речь идет о Gulfstream G200 и Gulfstream GV. Кстати, один из выставленных на торги самолетов (Gulfstream GV) ранее эксплуатировался султаном Брунея.

Но, несмотря на жесткие меры экономии, компания не смогла отказаться от заказанного три года назад самолета Gulfstream G650. Причем почти полная сумма (около 50 млн. евро) за новый самолет уже перечислена в качестве основного платежа. В компании отказываются комментировать нежелание отказаться от столь недешевого приобретения в сложные для бизнеса времена.

После продажи двух самолетов, парк компании немного «похудеет» до двух GV, но с получением в марте-апреле 2013 года флагмана G650, он вновь превратится в один из самых крупных корпоративных флотов Испании.



ABS Jets фиксирует рост

В начале сентября 2012 года чешский оператор ABS Jets отпраздновал обработку 7000-го самолета в аэропорте Рузине, Прага. Этой чести удостоился Phenom 300, зарегистрированный в США, который остановился на базе компании на ночевку.

Первоначально, действуя как агент по обслуживанию своего парка воздушных судов, подразделение компании по наземному обслуживанию стало настолько успешным, что в 2008 году принято решение предложить хэндлинг другим прибывавшим в аэропорт Рузине бизнес-джетам.

Сейчас услуги наземного обслуживания являются основной частью бизнес-плана ABS Jets. Ранее в этом году это подразделение достигло рекордных результатов - в 1-м квартале 2012 года был зафиксирован почти 30% рост по сравнению с тем же периодом в 2011 году. В частности, март 2012 года стал исключительно хорошим месяцем ABS Jets, что помогло дальнейшему росту трафика через объект компании.

Рост трафика отражает растущее число деловых самолетов, которые прилетают в Прагу, как в пункт назначения по бизнесу и для отдыха, так и на техническое обслуживание, текущий и капитальный ремонт. Другим фактором роста стало увеличение количества бизнес-рейсов в Прагу из Северной Америки. Компания ожидает, что в дальнейшем трафик продолжит свой рост.



Директор по наземному обслуживанию ABS Jets Ян Кралик говорит, что команда Jets ABS применила стратегию, которая гарантировала успешность работы в условиях возросшего спроса. «Мы открыли новый ангар во второй половине 2011 года и расширили персонал отдела наземного обслуживания», - продолжил Ян Кралик.

Генеральный директор ABS Jets Владимир Петак добавил: «7000-й обслуженный самолет является еще одной важной вехой в развитии компании. Я в восторге от прилета этого самолета, и мы приветствовали его пассажиров и членов экипажа в Праге. Мы также провели специальное празднование по этому случаю».



Bombardier получил заказ на 13 Global

Компания Bombardier Aerospace 28 сентября 2012 года объявила о получении двух крупных заказов на бизнес-джеты семейства Global. Два неназванных клиента разместили твердый заказ на 13 бизнес-джетов общей стоимостью \$ 800 млн.

Один клиент заказал пять бизнес-джетов – четыре Global 6000 и один Global 8000. Этот заказ стоит около \$ 300 млн.

Другой неизвестный заказчик получит в общей сложности восемь самолетов семейства Global – четыре Global 6000 и четыре Global 8000, которые стоят \$ 500 млн.



«Сейчас наблюдается сильный импульс продаж всей нашей линейки самолетов семейства Global», говорит президент Bombardier Business Aircraft Стив Ридольфи. «Эта линейка бизнес-джетов является уникальной в нашей отрасли».



Airbus Corporate Jets делает осторожный прогноз

Накануне Jet Expo 2012 компания Airbus Corporate Jets провела традиционный пресс-брифинг для российских журналистов, где директор по маркетингу компании Airbus Corporate Jets Дэвид Велупиллай рассказал о текущем положении дел в компании и поделился своими прогнозами относительно поставок в текущем году.

Напомним, что в 2011 году заказчикам были поставлены 14 самолетов против пятнадцати годом ранее. За тот 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 заказанного швейцарской компанией Kingdom Holding ACJ380. В Airbus Corporate Jets все же надеются на его поставку в 2014 году.

Всего с начала производства Airbus Corporate Jets поставил заказчикам 172 самолета из 177 заказанных. Большая часть лайнеров приходится на линейку ACJ 318/319/320/321 (114 самолетов), а около 60-ти широкофюзеляжных самолетов (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.



Как комментирует Дэвид Велупиллай, два последних года были достаточно непростыми для всех производителей, но по итогам восьми месяцев компания рассчитывает в этом году выполнить свои планы и скорее всего поставить то количество самолетов, которое было запланировано. Речь идет о 10-ти или даже немного больше воздушных судах. Однако в конце прошлого года вице-президент по продажам департамента деловых самолетов Airbus Франсуа Шазель оглашал более оптимистичный прогноз на 2012 год: тогда планировалось подписать контракты на 14 самолетов.

В Airbus Corporate Jets уверены, что российский рынок, несомненно, имеет большой потенциал для роста. «По прогнозам рост в этом регионе будет больше, чем в среднем по миру. Высокие цены на нефть, экономический подъем, рост покупательной способности, – все это говорит о том, что этот регион является одним из ключевых с точки зрения спроса на деловые самолеты», – считает г-н Шазель.

Напомним, что на статической экспозиции JetExpo 2012 был представлен самолет Airbus ACJ319 с эксклюзивным салоном, проект которого создан французским дизайн-бюро Alberto Pinto. ACJ319 стал крупнейшим экспонатом московской выставки деловой авиации этого года.



Cessna продала CJ2+ на \$60 млн.

Компания Cessna Aircraft совместно со своим уполномоченным агентом в Канаде Innotech-Execaire объявили о подписании договора на поставку девяти самолетов Citation CJ2+ канадскому долевному оператору AirSprint Private Aviation, базирующемуся в Калгари. По оценкам аналитиков рынка сумма контракта составит чуть более \$60 млн. При этом в компаниях говорят о том, что количество поставленных самолетов может и увеличиться.

AirSprint Private Aviation входит в пятерку крупнейших долевого операторов Канады. В настоящее время основу парка компании составляют турбовинтовые самолеты Pilatus PC12 и семь самолетов Citation Excel/XLS. Но уже через 24-30 месяцев парк AirSprint будет полностью заменен самолетами компании Cessna.

В компании Cessna Aircraft, комментируя подписание договора, убеждены, что в ближайшее время линейка семейства CJ станет основой парка многих компаний, работающих в сегментах долевого владения и авиатакси.

«В настоящее время в нашем портфеле заказов уже есть клиенты, которые в ближайшее время объявят о приобретении самолетов этого семейства. Однако сейчас мы не уполномочены называть из названия», - комментируют в Cessna Aircraft.

В настоящее время Cessna Aircraft поставила клиентам 180 самолетов CJ2+, 62 из которых эксплуатируются в Европе.

Китай «охлаждается», а в России жарко

В рамках выставки Jet Expo 2012, компания Gulfstream Aerospace провела пресс-конференцию, на которой присутствовал президент компании Лэрри Флинн. Глава американского производителя, с момента назначения на эту должность в 2011 году, второй раз присутствует на Jet Expo.

Отвечая на вопросы российских и зарубежных журналистов, г-н Флинн основной упор сделал на тенденциях, происходящих на наиболее перспективных рынках продаж бизнес-джетов. По мнению президента Gulfstream, прослеживается тренд существенного снижения спроса на рынке номер один – в Китае, и именно это определяет общий объем продаж бизнес-джетов в 2012 году. Судя по всему, в этом году будет немного меньше поставок, чем годом ранее для всех производителей. Такие прогнозы связаны, прежде всего, с достаточно успешными продажами Gulfstream Aerospace в 2011 году на китайском рынке, который сейчас постепенно начал «остывать» и стал более спокойным. Кроме этого существует ряд других причин, связанных с достаточно сложным



Лэрри Флинн на фоне G550. Фото Владимир Карнозов, AIN

прогнозированием развития процессов в мировой экономике.

Г-н Флинн уверен, что уже в ближайшее время произойдет реальный сдвиг в сторону России, рынка, который может занять пальму первенства. И ближайшие несколько лет могут подтвердить или опровергнуть это предположение. Поэтому компания планирует существенно усилить собственные позиции в РФ. В планах производителя стоит не только развитие и совершенствование маркетинговой стратегии в России, но и создание, предположительно в Москве, собственной базы по услугам технической поддержки.

В подтверждение этому г-н Флинн также отметил и существенный рост российского флота самолетов Gulfstream. Так, с 2007 года количество проданных в Россию самолетов увеличилось с 8 до 38, включая 29 крупногабаритных самолета, таких как G450 и G550. А в 2012 году это количество вырастет до 48 бизнес-джетов (36 из которых являются крупными). Ожидается, что эти цифры будут расти и дальше, после поставок первых самолетов G650 российским клиентам, которые должны начаться в начале следующего года.

В первой половине этого года Gulfstream поставил 54 новых самолета, по сравнению с 47 за аналогичный период прошлого года. Всего же по итогам 2012 Gulfstream планирует поставить 110 самолетов (107 в 2011 году), сами по себе цифры достаточно оптимистичны, если принимать во внимание, что в 2010 и 2009 годах компания поставляла только по 75 бизнес-джетов. Всего же мировой парк самолетов Gulfstream за последние десять лет удвоился. По словам г-на Флинна, сейчас в мире эксплуатируется около 2000 машин американского производителя.

Honda Aircraft готовится

Компания Honda Aircraft, производитель самолетов HondaJet, сообщила о начале строительства нового MRO-центра в аэропорту Гринсборо (где располагаются производственные мощности компании).

В новом комплексе, который будет по задумкам Honda Aircraft неким авиационным городом, будут располагаться не только офисные здания, но и ангарные помещения, способные одновременно вмещать до 12 самолетов, и специализированные мастерские для профилактических и ремонтных работ по авионике, планеру и двигателям. А с помощью специалистов по дизайну потенциальный заказчик сможет смоделировать будущий дизайн интерьера и подобрать любые отделочные материалы. Кроме этого, в настоящее время компания уже формирует пул запасных частей, которые будут в наличии уже начиная с поставкой первого самолета. По прогнозам представителей компании, новый центр на полную мощность заработает в середине 2013 года.

Уже в 2014-2015 г.г. компания рассчитывает на выпуск 80-100 самолетов. В настоящее время Honda Aircraft приняла заказы на 100 семиместных бизнес-джетов, каталожная стоимость которых начинается с \$ 4,5 млн. Сейчас построено и летают четыре опытных машины.

Несмотря на отставание в поставках почти на три года, связанных с техническими и финансовыми проблемами, компания смогла через сеть дилеров «набрать» дополнительное количество заказов для начала поставок. И уже в 2018 году компания намеревается получать прибыль.

Cessna осваивает Туманный Альбион

На прошлой неделе Cessna Aircraft Company объявила об открытии в аэропорту Робин Гуд Донкастер Шеффилд первого в Великобритании сервисного центра по обслуживанию бизнес-джетов семейства Citation.

Центр, имеющий площадь 50000 кв. футов и получивший название Doncaster Citation Service Center, предоставляет клиентам широкий спектр услуг, от обслуживания до модернизации и покраски. Раньше эта компания называлась Kinch Aviation Services, ее стаж работы в данной области составляет 15 лет, из которых последние четыре года она являлась сертифицированным сервисным центром Cessna.

Британский центр станет четвертым европейским центром Cessna по обслуживанию Citation: остальные три находятся в Париже, Праге и Валенсии.

По мнению Джо Хепберн, старшего вице-президента Cessna по обслуживанию клиентов, европейские клиенты уже давно «просят» компанию создать в Европе условия для проведения модернизации и покраски Citation. Теперь, благодаря открытию новых сервисных центров в Испании и Великобритании, Cessna Aircraft сможет предоставить им обе эти услуги, что немаловажно в регионе, где число самолетов Citation превысило 1070. «Нам радостно думать о тех возможностях, которые откроются перед нашими клиентами в этом регионе благодаря новым сервисным центрам» - рассказывает г-н Хепберн.

В настоящее время компании Cessna принадлежат 13 сервисных центров Citation, находящихся в Европе, США и Сингапуре. В международной сети сервисных центров применяется программа ServiceDirect, с помощью которой Cessna управляет 22 мобильными сервисными группами в США, Канаде и Европе. Кроме них поддержку на месте эксплуатации осуществляют выездные группы для ситуаций «самолет на земле», а также Air Response Team, HomeService и Temporary Personnel Support.

«Расширение международной сети сервисных центров очень важно для нас, так как дает нам возможность повысить качество обслуживания нашей клиентской базы. Мы выбрали центр в Doncaster, т.к. он пользовался большой популярностью у наших европейских клиентов и известен своим высоким качеством обслуживания», - резюмирует г-н Хепберн.



Euro Jet облагораживает Загреб

Крупный провайдер услуг по наземному обслуживанию и топливообеспечению рейсов бизнес-авиации Euro Jet Intercontinental ввел в эксплуатацию после реконструкции и модернизации новый лаундж для пассажиров и экипажей в аэропорту Загреб. Стратегическим партнером данного проекта выступила администрация аэропорта.

Новый лаундж расположен в главном терминале аэропорта и оборудован всеми средствами для отдыха и работы, как для пассажиров, так и для экипажей. К услугам последних предлагаются комфортабельные комнаты отдыха с возможностью выхода в Интернет и прекрасным выбором напитков и еды. Также комфортно во время ожидания рейса могут провести время и встречающие - к их услугам, помимо великолепного вида на перрон, несколько баров, высокоскоростной доступ в Интернет и бесплатная парковка. По сути, в настоящее время в аэропорту Загреба это единственный комплекс, который сфокусирован исключительно на обслуживание рейсов бизнес-авиации.

В компании надеются, что один из главных аэропортов Балкан будет также популярен и в зимний сезон, как и летом. Компания уже подвела итоги работы в летнюю навигацию и вполне довольна ее результатами. По данным компании (окончательные цифры еще не подведены) можно смело говорить о 15% росте трафика в эти аэропорты по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (тогда прирост составил всего 1,4 процента).

Euro Jet Intercontinental имеет 175 представительств в 29 странах, включая Россию и Украину.



Бизнес-авиацию попросят из Дубай

Бурный рост компании Emirates Airlines и ее дочерней компании Flydubai заставил администрацию Международного аэропорта Дубай пойти на беспрецедентные меры. В настоящее время администрацией разрабатывается план, согласно которому в течение следующего года все операторы бизнес-авиации должны покинуть аэропорт.

В открытом письме в адрес бизнес-операторов говорится о серьезной перегруженности аэропорта, вследствие чего аэропорт уже не силах выдавать то количество слотов, которое необходимо для полетов бизнес-перевозчиков. В качестве основного аргумента приводится тот факт, что, например, Emirates Airliness ежемесячно получает минимум три широкофюзеляжных лайнера, что напрямую серьезно влияет на трафик аэропорта.

Прежде всего эта неприятная новость коснется двух основных перевозчиков, ExecuJet и Jet Aviation, которые совсем недавно обнародовали свои планы развития именно в Международном аэропорту Дубай. Причем первый буквально несколько дней назад ввел в эксплуатацию «обновленный» FBO. По-

мимо двух основных игроков «с вещами на выход» попросили около 10 компаний, которые занимались аэропортовым и сервисным обслуживанием бизнес-джетов.

В качестве альтернативы был предложен новый аэропорт Dubai World Central (DWC). Однако, по мнению компаний, это далеко не оптимальный вариант. Дело в том, что новый аэропорт располагается в промышленной зоне города (Jebel Ali), и его удаление от делового центра Дубай придется не по душе многим заказчикам и клиентам.

Но в администрации аэропорта все-таки пошли на небольшие уступки бизнес-операторам. На протяжении нескольких лет компании смогут выполнять небольшой объем рейсов из аэропорта Дубай, но на данный момент непонятно, о каком количестве слотов идет речь, и самое главное, на чьи плечи ляжет финансовая нагрузка за столь срочный «переезд»? Кстати, и ExecuJet и Jet Aviation уже активно работают над планами «переселения», и как комментируют в компаниях, в 2013 году большинство операций будут осуществляться из другого аэропорта.




GainJet ударились в “классику”

Базирующаяся в Афинах компания GainJet, несмотря на тяжелую экономическую ситуацию, сложившуюся в стране, не теряет надежды на устойчивый спрос среди своих клиентов вне Греции. В компании серьезно взялись за расширение своего присутствия на рынках североафриканских государств, Восточной Европы и стран Ближнего Востока. Очередное приобретение компании - Boeing 737-400 (ранее самолет летал в KLM), который компания планирует переоборудовать в VIP-конфигурацию, рассчитан на перевозку 54 пассажиров. Кроме этого, в процессе переоборудования на самолете будут установлены дополнительные топливные баки, которые позволят находиться самолету в воздухе без дозаправки до 9 часов. Оператором данной сделки выступила компания Cabot Aviation.

Несмотря на то, что самолет был приобретен на вторичном рынке, в компании уверены, что он будет востребован для перевозки спортивных команд, представителей шоу-бизнеса и официальных делегаций.

Это третий самолет Boeing 737VIP в парке GainJet. Первые два самолета (Boeing 737-300) компания приобрела в 2010 и 2012 году соответственно. Эти лайнеры имеют конфигурацию салона, рассчитанную на 48 пассажиров. За время эксплуатации основными клиентами этих самолетов были главы небольших государств, у которых отсутствует собственный воздушный парк.


Всего же парк GainJet насчитывает тринадцать самолетов: Gulfstream G550, Gulfstream G200, Gulfstream G450, а также Bombardier Global Express, Boeing 737VIP (Classic) и Boeing 757VIP. И уже в начале 2013 года Gain Jet станет обладателем новейшего самолета Gulfstream G650. 

Неуверенный оптимизм

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в августе и за первые восемь месяцев 2012 года. По итогам августа этого года во всех сегментах вторичного рынка продолжилась тенденция по уменьшению относительного количества выставленных на продажу воздушных судов, по сравнению с прошлым годом. А самое большое снижение показали турбовинтовые самолеты - если в августе 2011 года было выставлено 10,1% активного флота, то в августе 2012 года - только 8,8%. В остальных сегментах снижение небольшое, но, тем не менее, оно есть.

И в то время как в общем вторичный рынок продолжает демонстрировать некоторое улучшение, все

показатели рынка не спешат восстанавливаться к докризисным уровням. Тем не менее, наблюдается улучшение, хотя бы по сравнению с минимумами, зарегистрированными за последние три года.

Исторически сложилось так, что бизнес-авиация «хорошо себя чувствует», когда рост ВВП США находится на уровне 3,0% или более. Однако, Бюро экономического анализа США в сентябре сообщило уточненные данные по реальному валовому внутреннему продукту Соединенных Штатов. Согласно этим данным, во втором квартале 2012 ВВП США увеличился в годовом исчислении на 1,3%. В первом квартале реальный ВВП показал рост на 2,0%. 

Worldwide Trends				
August	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T/P	Turbine	Piston
For Sale	2,556	1,192	1,173	573
% of Fleet For Sale 2012	13.7%	8.8%	6.3%	6.2%
% of Fleet For Sale 2011	13.8%	10.1%	6.7%	6.5%
Change - % For Sale	(-0.1) pt	(-1.3) pt	(-0.4) pt	(-0.3) pt
January to August 2012				
Full Sale Transactions	1,465	881	816	619
Avg. Days on Market	372	339	418	384
Avg. Asking Prices - \$USD mil	\$4.588	\$1.264	\$1.400	\$230
YTD January to August 2012 vs 2011				
% Change - Sale Transactions	6.6%	-3.2%	-9.5%	-11.9%
Change - Avg. Days on Market	-8	17	24	61
% Change - Avg. Asking Prices	-1.1%	-5.2%	12.9%	2.7%

Начали с России

В рамках европейского турне компания NetJets Europe в Москве на выставке Jet Expo 2012 продемонстрировала свой новый флагман Bombardier Global 6000, эксплуатация которого начнется в конце 2012 года. В компании уверены, что именно этот самолет станет достаточно популярным среди российских клиентов, благодаря сочетанию отличных летно-технических характеристик и высокому уровню комфорта.

По данным компании NetJets, общее число полетов в Россию и за пределы страны с 2004 по 2011 год увеличилось на 110%, на 118% за этот период выросло количество перелетов из Москвы. С начала 2012 года количество полетов увеличилось на 4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Эрик Коннор, генеральный директор NetJets Europe, также отмечает рост спроса на услуги бизнес-авиации. «В России спрос растет, и особенно на большие дальнемагистральные самолеты. Именно поэтому мы заказали Global 6000». NetJets Europe начала летать в Россию в 2004 году. Среднее количество полетов составляет около 2000 в год. Компания хорошо понимает уникальность России с точки зрения ее географического положения и масштаба. Огромная территория и относительная удаленность Москвы и Санкт-Петербурга от основных европейских бизнес-центров и европейских курортов создают необходимость долгих перелетов», комментирует г-н Коннор.

По мнению Эрика Коннора, вместе с потребностью преодолевать большие расстояния клиенты из России предъявляют повышенные требования к сервису на борту: «NetJets Europe в России с 2004 года. Компания осуществляет полеты и в, и из России. У нас около 150 российских клиентов. Они в основном выбирают средние и большие самолеты для полетов на дальние дистанции. Средняя продолжительность полета обычно составляет 3 часа или больше. Для



российских клиентов очень важно питание на борту. И в той же степени для них имеет значение возможность беспрепятственно летать в такие города, как Лондон, Ницца, Канн, также «напрямую», к примеру из Москвы в Сан-Франциско и в Мале», - резюмирует г-н Коннор.

В компании Bombardier также уверены в успехе самолета на российском рынке. По словам вице-президента Bombardier Business Aircraft по продажам в России, СНГ, Китае, Азиатско-тихоокеанском регионе и Австралии Кристофа Дегумма, Global 6000 наилучшим образом подходит для перевозок, выполняемых высокоскоростными сверхдальнемагистральными самолетами с большими салонами. И только одним из многих его преимуществ является душевая кабина «в полный рост». Интерес к этому самолету просто ажиотажный, и компания с удовольствием показала бизнес-джет заказчикам из

России. «Вместе с тем, мы ожидаем особого внимания к самолету Global 6000 с кабиной экипажа Bombardier Vision, поскольку эта модель впервые демонстрируется в России. Кабину экипажа Bombardier Vision самолета Global 6000 можно назвать непревзойденной комбинацией эстетики и технологии. Она не только предоставляет пилотам улучшенное взаимодействие с самым современным оборудованием, но и встраивает это взаимодействие в изысканное и оптимизированное рабочее пространство. Помимо обеспечения того, что пассажирский салон отвечает отличающимся взыскательностью требованиям наших заказчиков, воплощение этого принципа также видно в кабине экипажа», - комментирует г-н Дегумма .

После московской выставки Global 6000 покажут в Лондоне, Женеве и Стамбуле.



Дайте нам слоты

Австралийская ассоциация бизнес авиации срочно просит правительство вмешаться в политику авиационных властей страны.

Действительно, непростая ситуация сложилась в крупнейших аэропортах Австралии (Сиднее и Мельбурне) с выдачей слотов на полеты самолетов бизнес-авиации. В связи с постоянно растущим трафиком, авиационные власти Австралии практически лишают операторов бизнес-авиации выполнять рейсы в так называемые «утренние» и «вечерние»

окна. Оба аэропорта игнорируют любые заявки компаний, за исключением полетов правительственных самолетов. Кроме этого, в скором будущем данные «рекомендации» будут распространяться и на аэропорты в Перте и Брисбене. Единственным аэропортом, который является как бы палочкой выручалочкой, остается Канберра, но его месторасположение и технические возможности по обслуживанию рейсов бизнес-авиации далеки от идеальных.

Ассоциация бизнес-авиации Австралии (Australian

Business Aviation Association (АВАА)) предприняла очередную попытку хоть как-то изменить данную ситуацию. В открытом письме в адрес авиационных чиновников представители ассоциации аргументированно доказывают, что бизнес-авиация является неотъемлемым элементом в транспортной системе страны, и правительство должно принимать во внимание вклад, который вносит эта отрасль в экономику страны. «Это вопрос демократии», - комментируют в ассоциации. Но, пожалуй, самым «смешным» в этой истории кажется просьба, с которой обратились члены ассоциации: выделить в аэропортах в эти «проблемные» периоды хотя бы один слот для бизнес-операторов.

В настоящее время в Австралии эксплуатируются 170 бизнес-джетов и 250 турбовинтовых самолетов. Большая часть реактивного парка принадлежит крупным компаниям, в основном осуществляющим внешнеэкономическую деятельность. Основными экономическими партнерами этих компаний являются страны Тихоокеанского региона и США. Так, наиболее популярным рейсом перевозчиков является рейс из Нью-Йорка в Сидней. При этом операторы должны в буквальном смысле подстраиваться под «правила» аэропортов и выполнять рейсы в весьма неудобное для бизнесменов время. При этом таких пар городов – предостаточно.

Также в ассоциации приводят весьма реальные цифры по росту бизнес-авиации в стране. Так, согласно прогнозу аналитиков АВАА, количество новых самолетов в стране будет устойчиво расти и в год прибавлять около 5%, но при этом темпы роста наземной «составляющей» будут расти на 2% ежегодно.

Австралийское правительство обещает дать ответ на все вопросы АВАА не позднее декабря 2012.



Трафик ультрадальних бизнес-джетов растет на 10%

По данным Евроконтроля, которые проанализировал Avinode, на европейском рынке в течение последних восьми месяцев 2012 года наблюдалось увеличение на 10% вылетов на сверхдальних деловых самолетах. Этот рост резко контрастирует с тенденцией снижения трафика, которая в настоящее время затрагивает другие категории бизнес-джетов, летающих в Европе. На первый взгляд этот тренд противоречит расстановке сил на рынке этого региона, но в действительности он отражает огромные различия между потребительскими группами деловой авиации в Европе.

Клиенты, заказывающие ультрадальние бизнес-джеты, на самом деле гораздо менее чувствительны к изменениям в экономике, чем те, кто предпочитает летать на самолетах остальных категорий. Такие путешественники обычно имеют свои самолеты, которые управляются в основном для личного пользования. В самом деле, 61% всех полетов ультрадальних самолетов в Европе летают по правилам полетов,



которые исключают коммерческие чартеры. Прямо противоположная ситуация наблюдается в других категориях бизнес-джетов, где в среднем 62% рейсов выполняется как коммерческие.

В Европе самой популярной страной полетов ультрадальних бизнес-джетов стала Великобритания, которая генерирует 14% таких вылетов на континенте. Следом идут Франция с 13,9% вылетов, Швейцария с 12%, Германия с 6% и Испания с 4%. Германия и Великобритания также показали максимальный рост в этом сегменте, на 24% и 10% соответственно.

Россия и Соединенные Штаты также отметились в 2012 году значительным вкладом в ультрадальний трафик. Входящие рейсы этих двух стран в течение последних восьми месяцев показали рост на 15% и 8% соответственно; исходящий трафик из этих стран

также испытал некоторый подъем. Трафик из Великобритании в США с начала года вырос по сравнению с прошлым годом на 26%, также как трафик из Германии в Россию - на те же 26%.

А наиболее популярные направления полетов таких самолетов в пределах ЕС связаны с местами отдыха. Рейсы из Великобритании в Италию выросли на 12%, а рейсы из Германии на юг Франции - на 37%. Также в наиболее популярных направлениях находятся полеты из России в Ниццу, количество которых по сравнению с прошлым годом увеличились на 54%. Последнее направление вносит наибольший вклад в трафик из России в Европу - например, по сравнению с Женевой, которая является вторым наиболее популярным местом российских пассажиров, в Ниццу летает на 143% больше рейсов дальних самолетов.

ТАИФ интересуется AW139

Как стало известно газете «БИЗНЕС Online», руководство ОАО «ТАИФ» первым в Татарстане решило купить пока еще не очень привычную для России модель вертолета – салонный вариант AugustaWestland-139. Это очень комфортабельная, мощная и технически продвинутая машина приблизительной стоимостью 13 млн. евро. Эксплуатировать вертолет будет принадлежащая известному в РТ предпринимателю Азату Хакиму компания «Тулпар Геликоптерс», входящая в группу компаний «Тулпар».

Эту информацию подтвердил председатель совета директоров ГК Азат Хаким: «Да, мы ждем «Аугусту» в VIP-варианте в конце января следующего года. Она будет здесь базироваться и обслуживаться. Подробности о цене не знаю, но где-то в пределах 13 миллионов евро... Да, в республике раньше не было таких машин, да и в России их пока не так много, как «Белл», «Еврокоптер» или «Робинсон». Но сейчас «Аугуста» очень активно заходит на российский рынок, в Подмосковье строят российско-итальянский завод по производству AW139». По мнению Хакима, наладить эксплуатацию и обслуживание AW139 труда не составит: «Все когда-то с чего-то начинается. Шаг за шагом его освоим».

Вместе с тем глава ГК «Тулпар» не стал называть покупателя вертолета: «Не в наших правилах озвучивать такие данные. Просто есть корпоративный заказчик. Мы - оператор техники, и готовы выполнять для заказчика весь спектр авиационных услуг. Экипаж будет наш – сейчас обучаем пилотов в Италии». По словам Хакима, решив приобрести вертолет, заказчик выбирал между продукцией AugustaWestland, Bell, Eurocopter. «За AW139 сыграло много чего – начиная от дизайна и кончая техническими характеристиками, - объяснил он. - Что конкретно впечатлило заказчика, сказать трудно,



AW139 СЛО «Россия», фото Alexey Mityaev

это все равно что спросить у мужчины, почему тебе нравится именно эта женщина». По словам генерального директора ООО «Тулпар Геликоптерс» Дмитрия Коновалова, в каком-то роде аргументом может быть и то, что на AW139 передвигаются в том числе Владимир Путин, Барак Обама, Сильвио Берлускони. В России AW139 планирует приобрести РЖД и еще ряд компаний. Коновалов уверен, что для его компании незнакомая модель – не головная боль, а дополнительная компетенция (сегодня в парке «Тулпар Геликоптерс» - Ми-2, Ми-8Т, Ми-8МТВ-1, Robinson-44, Eurocopter EC-135).

Вместе с тем можно предположить, что на выбор заказчика «Тулпар» повлияла и недавняя катастрофа виповского вертолета Bell-407 «Татнефти» (Bell, напомним, - самая популярная у бизнесменов Татар-

стана марка легкого вертолета, «моду» на которую задало правительство РТ). Немаловажно, что специалисты отмечают едва ли не чрезмерную тяговую мощность AW139 – вертолет способен спокойно лететь на одном из двух двигателей.

Кто же заказчик? По данным газеты «БИЗНЕС Online», это стратегический партнер ГК «Тулпар» - ОАО «ТАИФ». На вопрос, для каких целей приобретается AW139, генеральный директор ТАИФа Альберт Шигабутдинов в кулуарах одного из совещаний ответил: «Это рыночная информация. Мы ее можем не раскрывать. Мы можем приобретать все, что необходимо для наших нужд». Лаконичен был и его заместитель, Руслан Шигабутдинов: «Будет покупка или нет, узнаем в свое время». Но при этом он показал доскональное знание темы, сравнив характеристики вертолетов Bell и Augusta.

ЕВАА озаботилась имиджем бизнес-авиации

Одно из ведущих европейских агентств по глобальному прогнозированию и исследованиям Oxford Economics выпустило доклад, который собрал богатый статистический анализ и тематические исследования, демонстрирующие пользу бизнес-авиации не только для клиентов, но и для местных органов власти.

Это исследование было сделано по заказу Европейской ассоциации деловой авиации (ЕВАА), и его целью было показать значение деловой авиации в Европе и количественное внесение вклада в европейскую экономику, напрямую и косвенно, этой отрасли.

Эксперты, готовившие этот доклад, согласны с тем фактом, что бизнес-авиация в первую очередь востребована топ-менеджментом компаний. Однако сделан вывод, что влияние на экономику этой отрасли значительно выше, чем это представляется. Oxford Economics утверждает, что каждый дополнительный пассажир, летящий на самолете деловой авиации, генерирует такой же ВВП, как девять бизнес-пассажиров на таком же рейсе регулярной авиакомпании. И вопреки распространенному мнению, бизнес-джеты используют не только богатые люди для частного использования. По словам одного крупного оператора, приблизительно 80% самолетов используются корпорациями, четверть из которых находятся в Eurostoxx-50 (50 ведущих компаний еврозоны), и 20%, входящих в DAX (немецкий эквивалент).

Исследователи отмечают, что экономическое восстановление Европы в значительной степени зависит от способности этого региона оставаться конкурентоспособным на мировом рынке и от стимулирования инвестиций. «Было показано, что две трети руководителей предпочитают личную встречу перед заключением сделок. Бизнес-авиация облегчает такие встречи как никакой другой вид транспорта благодаря гибкости своего сервиса», говорит Брайан Хамфрис, президент ЕВАА.

Эксперты в своем докладе утверждают, что между 96% парами городов, в которые летала бизнес-авиация в 2011 году, не было регулярных рейсов. И потому не удивительно, что пассажиры бизнес-джетов считают ценность рейсов деловой авиации в 8-15 раз выше, чем регулярных авиакомпаний.



Интенсивность трафика бизнес-авиации в Европе

Исследование Oxford Economic также подчеркивает важность вклада деловой авиации в местную экономику. Как пример приводится аэропорт Фарнборо в Великобритании, который прямо обеспечивает работой около 1000 человек, но еще дополнительно создано 4000 рабочих мест в районе аэропорта, как часть цепочки поставок. Или например NetJets, разместивший заказ на новые самолеты, производство которых в среднесрочной перспективе будет способствовать сохранению до 5000

рабочих мест в Белфасте.

Вклад бизнес-авиации как реальных инвестиций в местную экономику также отмечен в этом докладе. Например, парижский аэропорт Ле Бурже рассчитывает потратить около € 70 млн в ближайшее десятилетие на модернизацию своих объектов.

[Полный доклад Oxford Economics](#)



NBAA 2012 как зеркало рынка

Еще свежи воспоминания о прошедшей в Москве выставке Jet Expo 2012, а уже пора паковать чемоданы и отправляться в аэропорт. Девять часов полета, и вы окажетесь на главном мероприятии года для всех, кто так или иначе связан с бизнес-авиацией – выставке NBAA 2012.

В этом году в Орландо пройдет юбилейная 65-я выставка (NBAA 65th Annual Meeting and Convention), которая, по мнению организаторов, соберет рекордное количество экспонентов и посетителей. Основной площадкой выставки выступит традиционно Orange County Convention Center в Орландо, но для авиапроизводителей также подготовлены и две статические площадки. Одна в Orlando Executive Airport, вторая – в Showalter Flying Service, которая хотя и меньше, но существенно ближе к выставочному центру.

И хотя на статических стоянках ожидается огромное количество бизнес-джетов и вертолетов, включая G650 и G280, а также первый Dassault Falcon 2000S, основное действие развернется именно в County



Convention Center. Причем работа выставки начнется за несколько дней до официального открытия (напомним, что выставка будет проходить 30 октября – 1 ноября). Так, 29 октября планируется провести ряд специализированных семинаров по действующим схемам налогообложения в различных странах, регулированию и управлению рисками, особенностями ведения бизнеса в странах с быстроразвивающимися экономиками и ряд других важных тем. В формате круглых столов представители отрасли смогут не только поделиться информацией о ведении бизнеса в различных регионах, но и совместно проанализировать проблемы, возникающие в самых различных сегментах бизнес-перевозок.

Для тех, кто сфокусировал свой бизнес на «горячих» рынках Юго-Восточной Азии 29 октября, агентство по торговле и развитию США проведет специальный брифинг, на котором эксперты агентства обещают пролить свет на проблемы и возможности ведения бизнеса в Китае, Индонезии, Малайзии, Филиппинах, Таиланде и Вьетнаме.

Вообще, в этом году планируется много «политики». Со специальными докладами выступят чиновники всех авиационных рангов. И именно на этой площадке будут решаться самые важные вопросы американских игроков рынка бизнес-авиации, в первую очередь надвигающееся увеличение сборов с пользователей бизнес-авиации. Несмотря на то, что на слушании в Комитете палаты представителей США по малому бизнесу, которое прошло 12 сентября, представители ассоциаций авиации и владельцев бизнеса, а также частные пилоты предупреждали о разрушительных последствиях взимания дополнительной платы с пользователей, чиновники настаивают на своем.

Напомним, что Правительство предложило взимать



дополнительно \$100 за каждый выполненный рейс, что существенно повлияет на развитие всего сегмента. Именно на выставке авиационная общественность еще раз попытается разъяснить все минусы новых обременительных налогов, которые по мнению компаний нанесут существенный урон и без того ослабленной экономике страны.

Традиционно выставка NBAA является мероприятием, где подводятся предварительные итоги года текущего и обозначаются тенденции на год будущих. Именно здесь многие производители не только подписывают контракты и протоколы о намерениях, но и анонсируют свои будущие новинки. И этот год скорее всего не станет исключением. Хотя конкретных «утечек» по будущим анонсам в настоящее время нет, многие эксперты рынка уже говорят о готовящихся сюрпризах от некоторых производителей.

Ну какое же мероприятие подобного толка без шоу. В рамках выставки пройдет множество корпоративных мероприятий (включая концерты живой музыки и благотворительные аукционы) с участием звезд мирового шоу-бизнеса и известных политиков.

Зачем Форду Hawker Beechcraft

Hawker Beechcraft сейчас находится на перепутье. Находясь в процессе добровольного банкротства по Главе 11 Кодекса о банкротствах, компания ведет эксклюзивные переговоры с китайской компанией Superior Aviation Beijing. Однако точка в этом деле будет поставлена на открытом аукционе, в котором могут участвовать самые разнообразные компании.

И уже неофициально выражали свой интерес к обанкротившемуся конкуренту Cessna Aircraft и бразильский производитель Embraer. Тем не менее, пока эксперты фаворитом в гонке за активы Hawker Beechcraft считают именно китайскую компанию. Но продажа китайцам Hawker Beechcraft, который был одним из пионеров авиационного кластера в Вичите, нравится не всем. Кроме того, попадая под влияние другого авиапроизводителя, уменьшается конкуренция на рынке авиации общего назначения, что в свою очередь почувствуют клиенты, поставщики комплектующих и вся отрасль в целом.

Редактор AIN Чэд Трутветтер в своем блоге на сайте высказал довольно оригинальное предложение, которое по его мнению должно исключить негативные моменты продажи этого производителя. Покупателем Hawker Beechcraft должна стать американская компания, которая имеет большой опыт производства, но в настоящее время не представлена в авиапромышленности. Он назвал 10 причин, по которым в открытом аукционе должна принять участие Ford Motor!

1) Начав производство самолетов, Ford восстановил бы часть своей истории. В 1925 году Генри Форд купил компанию Stout Metal Airplane Co. и принадлежащий ей дизайн самолета. Этот одномоторный самолет был переработан в трехдвигательный Ford Tri-Motor, цельнометаллический самолет, который был построен с применением передовых по тем временам технологий. В общей сложности с 1926 по 1933 годы было выпущено 199 Ford Tri-Motor. Ford не стал

массовым авиапроизводителем гражданских самолетов, хотя во время Второй Мировой Войны строил по лицензии B-24 Liberator, а также авиационные двигатели для британского правительства.

2) Ford является американской иконой. Также как и Hawker Beechcraft.

3) Ford может позволить себе купить Hawker Beechcraft и инвестировать в новые продукты. В течение первой половины этого года автомобильная компания получила прибыль после уплаты налогов в размере \$ 2,8 млрд. Этой суммы хватило бы, чтобы в одиночку купить Hawker Beechcraft за \$ 1,8 млрд и инвестировать несколько сотен миллионов в разработку новых самолетов. И еще что-то останется.

4) Генеральный директор Ford Алан Мулалли знаком с особенностями авиационной промышленности. До прихода в компанию-автопроизводитель он был исполнительным вице-президентом Boeing и генеральным директором Boeing Commercial Airplanes. Алан Мулалли начал свою карьеру в 1969 году в Boeing в качестве авиационного инженера и все время поднимался вверх по служебной лестнице. Ему приписывают успех Boeing в противостоянии с Airbus в 2000-х годах. Только представьте себе, что он может сделать, имея такой опыт, с Hawker Beechcraft.

5) В Ford по-прежнему считают качество продукции «задачей номер один», даже если компания не использует это как маркетинговый слоган. В 2010 году вице-президент по вопросам качества и запуску новых моделей Бенни Фаулер получил награду 2010



Трехмоторный Ford Tri-Motor

продолжение 

Quality Leader of the Year Award от Американского общества качества. Hawker Beechcraft также стремится к «высочайшим стандартам качества», но Форд мог бы поднять эту планку еще выше и в производстве воздушных судов.

6) Взаимодействие каналов поставок и логистики. Автомобильное производство за счет большого объема может получать комплектующие по более низким ценам. Авиационное производство, как правило, имеет более низкий объем, и Hawker Beechcraft покупает комплектующие небольшими партиями и не получает особой выгоды. Под Фордом Hawker Beechcraft может использовать базы поставщиков автопроизводителя и возможность получить большие скидки. И Ford может также попробовать «поработать» с нынешними поставщиками Hawker Beechcraft по поводу снижения цены. Не факт, что это сработает на всех подрядчиках, но, безусловно, некоторую выгоду можно будет получить. Например, если Ford станет закупать в больших объемах встроенные системы навигации Garmin для автомобилей, производитель авионики может дать скидку и для Hawker Beechcraft.

7) Инженерное взаимодействие. Инженеры и конструкторы обеих компаний могли бы многому научиться друг у друга.

8) Ford может вновь совершить революцию в авиационной промышленности. Используя свой богатый опыт в настройке рабочих процессов, автоматизации и управлении, автопроизводитель может производственные предприятия Hawker Beechcraft «портировать» в 21 век. По словам Чэда, каждый раз, когда он посещал цех, где делают металлические самолеты Hawker Beechcraft и крылья, то чувствовал, как попадал в 1950-е годы. Здесь очень много ручной, трудоемкой



работы и практически ничего не автоматизировано. И в то же время, несмотря на то, что производитель использует автоматизацию при производстве композитного фюзеляжа для Premier и Hawker 4000, по-прежнему эти работы требуют много ручного труда, больше, чем на автоматизированных заводах Ford.

9) Передача технологий. Есть много технологий, разработанных для авиации, которые впоследствии использовались в автомобилях: GP- навигация, расширенное зрение, бортовые системы развлечений и так далее. Ford мог бы культивировать новые технологии на самолетах Hawker Beechcraft и потом внедрять их на автомобилях Ford. Это может дать продукции Ford технологическое преимущество над конкурентами.

10) Используя автомобильный дизайн, Ford может

снизить расходы при проектировании и производстве интерьеров самолетов Hawker Beechcraft, при улучшении подгонки и отделки деталей. В инновационном салоне, разработанном для HondaJet, в основном использовались технологии автомобильного интерьера люксового подразделения Honda Motor - Acura. Ford для этого мог бы использовать наработки своего подразделения Lincoln.

Идеи, высказанные Чэдом Трутветтером, могут показаться на первый взгляд немного наивными и спорными. К тому же надо понимать, что Ford, являясь публичной компанией, должен обосновать такие серьезные траты своим акционерам, что будет нелегко. Особенно с учетом неопределенности на рынке бизнес-авиации. Но иногда случаются приятные сюрпризы, тем более, что на кону стоит гордость авиационной Америки.

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 самолета. 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	32	34	16	17	8	26	38	197
Великобритания	32	97	161	56	16	7	57	253
Франция	40	114	98	34	0	54	147	328
Италия	6	86	67	56	5	39	150	160
Австрия	9	12	2	9	2	5	2	39
Швейцария	19	8	56	30	3	12	62	177
Россия	43	67	92	218	4	19	9	663

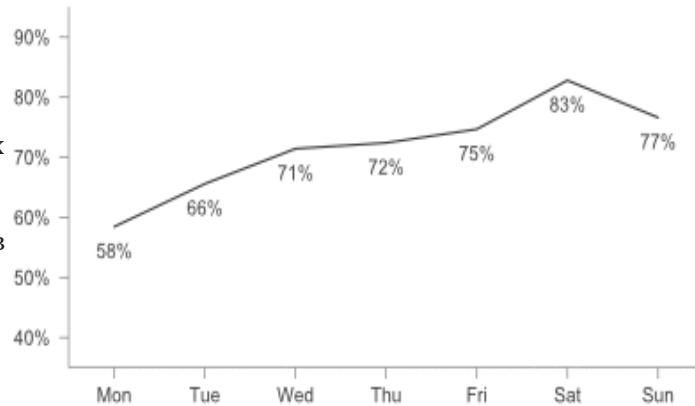
Количество Empty Legs.

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	11	1	13	3	2	2	5	18
Великобритания	6	48	16	2	0	8	0	20
Франция	10	10	11	2	3	6	2	15
Италия	1	1	3	4	2	1	0	6
Австрия	1	0	2	1	4	0	3	2
Швейцария	4	1	2	4	1	3	0	8
Россия	4	2	5	0	2	2	4	22

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.

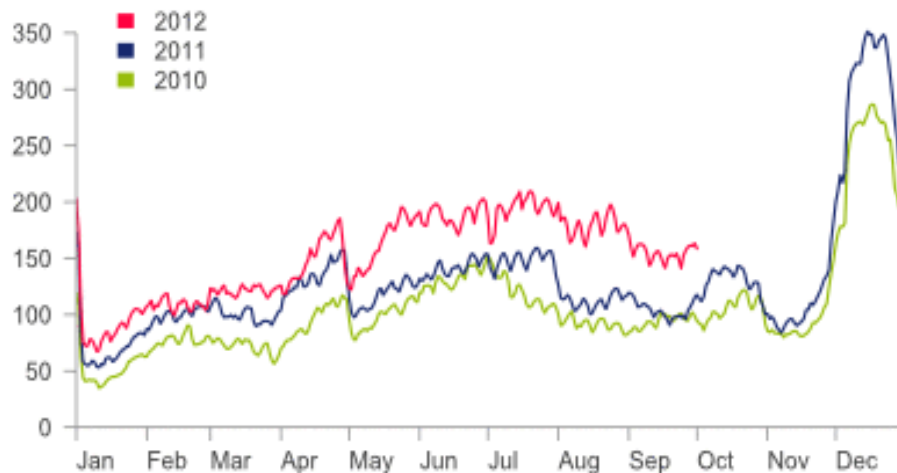
Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



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	€ 1 727	€ 1 714	€ 1 684
Cessna Citation Excel	€ 2 968	€ 2 844	€ 2 794
Bombardier Challenger 604	€ 5 028	€ 4 908	€ 4 693

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 22 Cessna Citation Jet, 27 Cessna Citation Excel и 41 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные самолеты

Место	Самолет	Место месяц назад
1	Citation Excel/XLS	1
2	Challenger 604/605	2
3	Citation CJ2	3
4	Legacy 600	4
5	Citation Mustang	6
6	Learjet 60	5
7	Citation Sovereign	7
8	Challenger 300	8
9	Citation Bravo	10
10	Citation CJ3	9

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