



Сегодня мы выпускаем 150-й номер нашего еженедельника. И, как всегда принято в таких случаях, подводим итоги. Первоначально, когда задумывался BizavWeek, мы планировали лишь создать информационное поле для тех, кто в силу своей занятости не имеет возможность отслеживать новости ежедневно. Но так получилось, что уже через год BizavWeek стал полноценным и автономным продуктом нашей редакции, который достаточно быстро набрал свою аудиторию. Уже в следующем году на страницах нашего еженедельника мы постараемся реализовать новые идеи.

На этой неделе стало заметно близкое дыхание предстоящей выставки в Дубае (МЕВА-2012), которая стартует в ближайший вторник. Для компаний это шоу, пожалуй, последняя возможность в уходящем году продемонстрировать наиболее «покупателеспособным» клиентам с Ближнего Востока свои достижения и рассказать о планах на будущее. Вызывает искреннее удивление то, что в этот раз количество представителей российских компаний в разы превышает прошлогодний показатель. И пусть число российских стендов на выставке пока практически равно нулю, интерес со стороны отечественного бизнеса к этому региону действительно набирает обороты.

7 декабря международная общественность отмечает Международный День Гражданской Авиации. Однако Россия и в таком деле как отмечаем профессиональных праздников отличилась - у нас, кроме этого дня, авиаторы отмечают суверенный праздник. 9 февраля наша страна празднует День гражданской авиации России, дававший нам со времен СССР. Вот такие издержки двуполярного мира в прошлом. Коллеги, празднуйте в два раза больше!



Между Европой и Азией

Турецкий рынок бизнес-авиации развивается динамично с хорошими перспективами на будущее. К такому выводу пришли специалисты Avinode

стр. 16



Жуляны настроены по-деловому

К осени следующего года в аэропорту «Жуляны» планируют построить отдельный терминал для обслуживания пассажиров и экипажей бизнес-джетов

стр. 17



Удачный старт

Прошло чуть более года с момента выхода на рынок FL Technics Jets, а компания уже занимает прочные позиции в сегменте ТОиР. О секретах успешного бизнеса, об итогах работы в текущем году и планах на будущее рассказывает Дарюс Шалуга

стр. 18



Avinode Business Intelligence Newsletter

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

индекс спроса: +75,04%; индекс стоимости: +0,92%

стр. 20



АБСОЛЮТНО НОВЫЙ G280

ОТ СПИСКА ПОЖЕЛАНИЙ ДО
ПЕРЕЧНЯ СВЕРШЕНИЙ

Gulfstream®

Jetalliance Flight Operations GmbH попала под удар

Аудиторская компания KSV1870 Group настойчиво рекомендует дочернему предприятию Jetalliance Group - Jetalliance Flight Operations GmbH, обратиться в суд о признании компании банкротом.

Данная рекомендация была дана после проведения налогового аудита, вследствие которого KSV1870 Group констатирует острые финансовые трудности, с которыми Jetalliance Flight Operations GmbH может столкнуться в ближайшей перспективе.

Согласно данным KSV1870 Group, сейчас совокупный долг компании составляет 28,9 миллионов евро

(компания должна 399 кредиторам) и, согласно прогнозу, ситуация будет только ухудшаться.

В головной компании пока не спешат соглашаться с выводами аудиторов, говоря лишь о том, что финансовая проблема существует, и ее нужно оперативно решать. По мнению менеджмента Jetalliance Group, существуют различные варианты решения проблемы, включая план реорганизации, рассчитанный на два года. Однако детали и сроки реализации какого-либо механизма спасения компания держит в строгом секрете, говоря лишь о том, что другие компании группы финансовыми потрясениями затронуты не были.



PULKOVO-3
center for business aviation

Пулкovo-3

Пулкovo-3

Пулкovo-3

Тел./Факс: +7 (812) 704-3461
Моб.: +7 (964) 342-2817

SITA: LEDJPHX; AFTN: ULLLJPHX
E-mail: ops@jetport.ru, www.jetport.ru

В ГСС появится директор по Sukhoi Business Jet

ЗАО «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС) вводит новую должность – вице-президент - директор по Sukhoi Business Jet (SBJ), говорится в материалах компании по итогам совета директоров.

В структуре компании новый директор будет занимать должность заместителя старшего вице-президента по новым программам.

Из сообщения следует, что члены совета директоров от компании Alenia Aeromacchi получают исключительное право выдвижения кандидата на указанную должность.

Бизнес-версия самолета SSJ должна быть выпущена к 2015 году. Самолет будет представлен в трех компоновках. Стартовым заказчиком SBJ стала швейцарская компания Comlux.

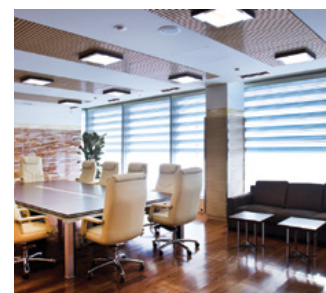
В настоящее время основным проектом ГСС является программа по созданию семейства российских региональных самолетов Sukhoi Superjet 100. Портфель заказов на самолет составляет более 170 штук.

Компания «Гражданские самолеты Сухого» была образована в 2000 году для создания новых образцов авиационной техники гражданского назначения. Головной офис компании находится в Москве. ГСС имеет также филиалы на основных производственных площадках - в Комсомольске-на-Амуре, Новосибирске и Воронеже. Акционерами ГСС являются компания «Сухой» (75% минус 1 акция) и стратегический партнер - итальянская Alenia Aeronautica (с 7 апреля 2009 года - 25% плюс 1 акция).

Источник: Прайм



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

VistaJet: на пути с Востока на Запад

Вслед за подписанием договора на приобретение рекордного количества бизнес-джетов канадского авиапроизводителя Bombardier, менеджмент компании VistaJet предпринимает очередные маркетинговые шаги по расширению своего влияния на наиболее динамично развивающихся рынках. В рамках этой стратегии представители компании, включая Томаса Флора, начали мировой тур из Лондона по городам перспективных регионов: Гонконг, Пекин, Владивосток, Улан-Батор, Алматы, Москва, Киев, Дели, Мумбай, Дубай, Эр-Рияд и Стамбул. 6 декабря 2012 года гостей из VistaJet встречала Москва.

После посещения Гонконга и Пекина г-н Флор выступил на пресс-конференции, где сообщил журналистам о планах компании в Китае. Климат в этой стране для VistaJet, по мнению г-на Флора, будет весьма комфортным, даже несмотря на серьезную конкуренцию со стороны достаточно сильных местных игроков, таких как Metrojet, Deer Jet и Donghai Jet.

В рамках презентации в Китае VistaJet анонсировала новый договор с Beijing Airlines (Beijing Airlines, подразделение деловой авиации авиакомпании Air China), согласно которому компании будут осуществлять совместный маркетинг, продажи и операционную деятельность. Кроме этого компания сообщила о получении предварительной лицензии на выполнение рейсов внутри страны. Во втором квартале 2013 года авиационные власти Китая выдадут «полноценную» лицензию на внутренние перелеты.

А 6 декабря 2012г. мировое турне VistaJet на Global 6000 сделало остановку в Москве. На 29-м этаже «Swissotel Красные Холмы» топ-менеджмент оператора, включая главу компании Томаса Флора, провел пресс-конференцию для российских журналистов.

В 2012 году компания VistaJet прогнозирует рекордное количество рейсов, выполненных из российских аэропортов. Такое заявление сделал глава VistaJet в эксклюзивном интервью BizavNews.

Как прокомментировал Томас Флор, по предварительным данным в текущем году VistaJet выполнит 2000 рейсов, что почти на 14% превышает аналогичные показатели прошлого года. «В 2012 году мы планируем обслужить около 20 тысяч пассажиров, причем 6,6 тысяч на российских направлениях. Сейчас мы выполняем полеты в Москву 5–6 раз в день и не собираемся на этом останавливаться. Раньше основной поток из России шел в страны Европы, однако в последнее время эта тенденция изменяется, и начал появляться спрос на межконтинентальные перевозки в азиатском направлении. И именно по этой причине VistaJet делает ставку на стратегического партнера в России – компанию Dexter», - продолжает г-н Флор.

Напомним, что в июне 2012 года в Москве между компаниями VistaJet и Dexter было подписано соглашение о партнерстве, благодаря которому VistaJet планирует быстро расширить свое присутствие в стране, включая авиаперелеты внутри России. При этом особый акцент делается на удовлетворение спроса на полеты в дальневосточную часть России, Сибирь и страны СНГ. Уже в середине декабря 2012 года первый самолет Challenger 605 встанет под флаг компании Dexter и приступит к полетам внутри России (второй самолет этого типа прибудет в Россию в начале января 2013 г.). Г-н Флор не исключает возможность, что летом 2013 года «российский» парк VistaJet дополнится более серьезными бизнес-джетами Global 5000 и Global 6000.

Но уже на первом этапе работы с Dexter VistaJet исключает возможность поиска нового партнера в России, характеризуя взаимоотношения с Dexter как долгосрочные и взаимовыгодные.

Мировое турне VistaJet завершится в Лондоне 12 декабря 2012 года.



АОН по-прежнему в числе приоритетов NTSB

Улучшение состояния дел в авиации общего назначения остается в десятке приоритетных задач Национального совета по безопасности на транспорте США (NTSB) на следующий год, несмотря на то, что организации АОН заявляют о существенных успехах в укреплении безопасности в отрасли.

Согласно NTSB, в течение последних 10 лет статистика летных происшествий в АОН остается стабильной – 6,8 случая на 100,000 летных часов. Однако изменилось соотношение между компонентами, то есть распределение инцидентов между секторами: личного, тренировочного и бизнес использования воздушных судов. Беспокорство NTSB вызывает именно рост происшествий с личными самолетами, составивший 20%. И особенно тот факт, что количество катастроф с участием частных выросло на 25%.

В своих выводах NTSB опирается на результаты ежегодных расследований порядка 1500 летных проис-

шествий и отмечает частую повторяемость одних и тех же обстоятельств. По мнению NTSB частным пилотам не хватает ни знаний, ни практических умений, ни должной, а главное регулярной, тренировочной и тренажерной подготовки, а использование «стеклянных» кабин только усложняет ситуацию. Как считают NTSB, ошибки, связанные с человеческим фактором в АОН, не являются исключительно проблемой пилотов. Зачастую они связаны с плохим техническим обслуживанием, а следовательно, технический персонал также нуждается в постоянных тренировках и повышении квалификации.

АОРА, в целом признавшая доклад NTSB, отметила, что программы в области упрочнения безопасности АОН, реализуемые в последние годы, все же принесли свои результаты. В частности, за последние 10 лет отмечено общее для АОН среднегодовое снижение летных происшествий со смертельным исходом на 25,5% (с 596 до 444 в 2011-м). В США в прошлом году к обучающим программам было привлечено около 1,9 млн. человек, а тренировочные институты работают в тесном контакте с NTSB и разрабатывают меры по укреплению безопасности на основе правилственных рекомендаций.

В сегменте деловой авиации отмечается «значительное увеличение безопасности полетов», уровень которой, по мнению официальных лиц NTSB, сравнялся с уровнем безопасности регулярных авиакомпаний. Также NTSB отметил хорошую работу Национальной ассоциации диспетчеров управления воздушным движением (NATCA) и удалил из списка приоритетных для решения задач пункты, касающиеся усталости и недостаточного профессионализма диспетчеров.

по материалам www.generalaviationnews.com





Bell Helicopter
A Textron Company





**INDEPENDENT
REPRESENTATIVE**

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

Бeechcraft хочет заработать \$ 1,9 млрд.

Несмотря на то, что Hawker Beechcraft по итогам октября сообщил о \$ 44 млн. чистого убытка и \$ 95 млн. отрицательного денежного потока (такие данные компания обязана подавать в арбитражный суд по делу о своем банкротстве), в следующем 2013 году производитель прогнозирует выручку на уровне \$ 1,9 млрд. Причем в 2013 году производитель будет работать как новая самостоятельная компания.

В настоящее время производитель прикладывает все силы для того, чтобы добиться окончательного решения по своему делу 31 января 2013 года и выйти из процесса банкротства к середине февраля новой компанией Beechcraft Corporation.

Между тем, на 11 декабря 2012 г. по ходатайству специального комитета владельцев Hawker 4000 назначено всеобъемлющее судебное заседание, которое, по мнению активистов, должно остановить возможную продажу 20 самолетов Hawker 4000, принадлежащих компании, по ценам значительно ниже рыночных. На этом слушании также будет рассмотрен вопрос о просьбе Hawker Beechcraft отказаться от некоторых гарантийных обязательств и поддержки воздушных судов Hawker 4000 и Premier I/IA.

Специальный комитет владельцев Hawker 4000, а также компании McGrath Air и Pace Aviation, которые обратились в суд в начале этой недели, хотят блокировать усилия Hawker Beechcraft по аннулированию части гарантийных и иных обязательств по поддержке самолетов Hawker 4000 и Premier I/IA.

После выхода из процесса банкротства по Главе 11 компания планирует привлечь новое финансирование в размере, по крайней мере, \$ 525 млн., которое будет включать кредит на определенное время и возобновляемую кредитную линию.

«Американский» Phenom 300 взлетел первый раз

Первый, собранный в США, Phenom 300 выкатился из сборочного цеха и совершил свой первый полет. Самолет этого типа вошел в производственную линейку американского предприятия Embraer в сентябре 2012 года, и этот полет отмечает годовщину полета первого Phenom 100, собранного в США, который взлетел 6 декабря 2011 года. Этот Phenom 300 будет передан летному департаменту Embraer Executive Jets для использования в качестве демонстратора.

«Это важный этап для нашего предприятия», - говорит Фил Крулл, управляющий директор американского подразделения Embraer. «Сокращение времени производства в два раза по сравнению с первым Phenom 100 означает, что процесс отладки производства уже доведен до совершенства. Сейчас мы планируем в ближайшие месяцы достичь производства

восемью самолетами в месяц, что будет означать полную загрузку производственных мощностей».

Напомним, что в середине января 2012 года бразильский авиапроизводитель Embraer открыл двери своей новой штаб-квартиры в Мельбурне (Флорида, США). На базе международного аэропорта Мельбурн производитель работает по двум основным направлениям: производство самолетов (сборочная линия работает с февраля 2011 года) и обслуживание заказчиков. А в ноябре 2012 года компания начала строительные работы по возведению в своем американском авиационном кампусе инженерно-технического центра. Как ожидается, объект стоимостью \$ 26 млн. будет введен в строй в середине 2014 года. Первый «американский» Phenom 100 был выпущен в конце декабря 2011 года и поставлен американской компании AirShare.



Bell-407GX прилетел в Киев

Новый вертолет Bell-407GX с бортовым номером UR-CLM прибыл в Киев. Оператором этого нового вертолета станет компания Challenge Aero, в арсенале которой в данный момент имеется лучший в Киеве вертодром Challenge Kiev.

Вертолет исполнен в конфигурации VIP и предназначен для корпоративных перевозок. Поставка была осуществлена компанией Jet Transfer, официальным представителем Bell Helicopter в Украине и России.

«Этот вертолет наиболее удачный выбор в своем классе, - считает Александр Евдокимов, генеральный директор Jet Transfer, - его технические характеристики в купе с размерами салона и комфортом являются идеальным сочетанием того, что обычно ищет клиент.»

Буквы «GX» означают новую модификацию вертолета, имеющего в распоряжении цифровой комплекс авионики Garmin-1000H. Пока что это единственный тип вертолета, на котором успешно было применено такого рода техническое решение.

Пилоты, успевшие полетать на Bell-407GX, оставляют только положительные отзывы и прочат разработке большое будущее.

В 2013-м году несколько вертолетов данной модификации планируется поставить и в Россию. Заказчиками этих машин являются как корпоративные клиенты, так и региональные компании, осуществляющие внутренние пассажирские перевозки или специальные миссии.

Темп производства R66 удвоился

По информации HeliHub.com, американский вертолетостроитель Robinson Helicopter подтвердил, что в течение 2012 года темп производства газотурбинных вертолетов R66 удвоился. Если в начале 2012 года производитель собирал три R66 в неделю, то к концу текущего года темп возрос до шести вертолетов в неделю. Однако при том, что заявленной целью компании при поставках должен стать срок ожидания заказанного вертолета не более шести месяцев, в некоторый период времени этот срок составлял почти год.

В августе 2012 года компания принимала заказы на новый R66 с поставкой в июне 2013 года. А на этой неделе дилеры Robinson получили извещение о том, что сейчас заказ будет доставлен в конце июня 2013 года. Таким образом, увеличив темп производства, производитель практически добился своей цели в шесть месяцев ожидания.

Между тем, другие виды продукции Robinson имеют следующие сроки поставки:

- R22 - 8-10 недель (в августе 2012 года срок ожидания составлял 3 месяца)
- R44 I - в конце марта 2013 = 3,5 месяца (было 4 месяца)
- R44 II - в конце апреля 2013 = 4,5 месяца (было 7 месяцев)

Эти данные позволяют предположить, что производство R44 Raven II также активизировалось.



Между тем, отсутствие сертификации R66 в странах EASA, России и Канаде делает основательную «дыру» в потенциальных продажах и производстве этого вертолета. По оценкам HeliHub.com, как только эти «препятствия» будут устранены, уровень производства R66, скорее всего, удвоится с нынешних шести до двенадцати в неделю. Однако, в то время как российский и канадский сертификаты уже на финишной прямой, отсутствие новостей об утверждении EASA является чрезвычайно неприятным для европейских дилеров.

Проблемы EC225 решаются

В конце ноября 2012 г. состоялось совещание Руководящей группы по безопасности полетов вертолетов британского департамента гражданской авиации, на котором присутствовали руководители высшего звена компании Eurocopter, включая президента Лутца Бертлинга. Целью встречи стало предоставление более подробной информации о текущем исследовании причин приводнения EC225 (22 октября) и о ходе последующих испытаний главной коробки приводов и системы смазки.

На сегодня Eurocopter считает решение этого вопроса одним из главных приоритетов. Целью компании является восстановление полного доверия операторов, членов экипажей и пассажиров к модели EC225. В связи с этим Eurocopter определил четыре главных задачи на ближайшее время: определение истинных причин двух последних летных происшествий, выявление причин отказа индикатора давления масла в системе смазки коробки приводов и определение путей устранения неполадок в работе вала трансмиссии.

Предварительное расследование Eurocopter подтверждает выводы о наличии сходства между двумя последними контролируруемыми приводнениями в Северном море, состоявшимися в мае и октябре этого года. И в том и в другом случае было зафиксировано падение давления масла в коробке приводов.

Дальнейшее расследование причин неполадок идет полным ходом и может занять не менее трех месяцев. Таким образом, возобновление полетов EC225 в полном объеме ожидается в феврале 2013 года. Eurocopter намерен приложить все усилия, чтобы сократить этот срок.

Александр Полищук, АВИ

Новому Marine One быть!

Командование ВМС США обнародовало проект запроса на предложения производителей, на основании которого в начале 2013 года будет объявлен тендер на поставку вертолетов, предназначенных для замены устаревших VH-3D и VH-60N в составе 1-й вертолетной эскадрильи (отвечает за транспортировку американских высших должностных лиц, включая президента США), сообщает АВИ.

Конкурс будет проводиться в рамках так называемой «программы президентского вертолета» (VXX). Производство первой машины должно начаться через девять месяцев после объявления результатов тендера, то есть уже в 2014-м, а начало серийных поставок намечено на 2020 год. Ожидается, что в тендере примут участие компании Boeing, Bell, AgustaWestland и консорциум Sikorsky/Lockheed Martin.

В запросе ВМС США указывается необходимое количество – 26 вертолетов, включая шесть прототипов, на создание и доводку которых выделено \$1,4 млрд. В документе отмечено, что одним из ключевых аспектов программы VXX «является необходимость оставаться в рамках запланированного финансирования».

Напомним, в 2009 году проект вертолета VH-71, совместно создаваемого компаниями Lockheed Martin и AgustaWestland на базе модели EH101, был отклонен именно из-за увеличения его стоимости. Американские военные больше не хотят подвергаться рискам, связанным с разработкой принципиально новых концепций, систем и оборудования. Кроме того, ВМС США намерены самостоятельно установить на VXX системы связи, созданные из уже существующих компонентов.



Dassault Falcon – 40 лет в США

Сорок лет назад, 1 декабря 1972 года, руководители Pan American Airways и Dassault Aviation подписали соглашение о формировании компании, которая сегодня называется Dassault Falcon Jet Corp. и является дочерней компанией Dassault Aviation.

Это партнерство было создано с Pan American, стартовым заказчиком Falcon 20, для ускорения экспансии на рынок США. «История Dassault Falcon Jet весьма примечательна. Биографии некоторых самых известных имен в авиации пересеклись с нашей», - говорит Джон Розанваллон, президент и главный исполнительный директор Dassault Falcon Jet и исполнительный вице-президент по гражданским самолетам Dassault Aviation. «Чарльз Линдберг и Хуан Трипп запускали Pan American Business Jets на Falcon 20. Фред Смит начал историю FedEx с флотом из самолетов Falcon. Эра реактивной авиации Береговой охраны Соединенных Штатов началась с поисково-спасательных самолетов Falcon HU25». По настоящее время было поставлено более 2200 бизнес-джетов Falcon, из которых более 1100 базируется в Соединенных Штатах.

Dassault Falcon Jet начинала работу с небольшой горсткой сотрудников, а сейчас компания насчитывает около 3000 сотрудников в США. Сегодня Dassault Falcon Jet контролирует главный центр комплектации всех бизнес-джетов Falcon в Литл-Роке, штат Арканзас, четыре принадлежащих компании сервисных центра в Литл-Рок, Уилмингтон, штат Делавэр; Рино, штат Невада, и Сорокоба, Бразилия, и осуществляет поддержку в Азии и Тихоокеанском регионе. Компания имеет штаб-квартиру в аэропорту Тетерборо, Нью-Джерси, где находятся также подразделения по обслуживанию клиентов, маркетингу, продажам, административным функциям и бэк-офис, а также значительный запас запасных частей.

Embraer поставил 200-й самолет семейства Legacy

Бразильский авиапроизводитель Embraer сообщает о поставке юбилейного 200-го бизнес-джета семейства Legacy, который получила китайская лизинговая компания Minsheng Financial Leasing. Новый самолет (Legacy 650, бортовой номер B-3097), будет эксплуатироваться компанией China Eastern Business Aviation в интересах крупнейшего туристического оператора Ocean Sonic, базирующегося на острове Хайнань.

На торжественной церемонии передачи самолета заказчику представители Embraer отметили, что семейство Legacy 600/650 прекрасно зарекомендовало себя на рынке и в течение десятилетия (первый Legacy был поставлен в начале 2002 года, прим. BizavNews) сыскало славу надежного и комфортабельного бизнес-джета, способного эксплуатироваться в любых погодных условиях и регионах.

Поставка нового самолета для Minsheng Financial Leasing – часть контракта, подписанного между компаниями в октябре 2011 года. Согласно договору

Minsheng Financial Leasing приобретает 10 Embraer Legacy 650 (три машины уже эксплуатируются) и три Lineage 1000 (один самолет поставлен). До конца года ожидается поставка еще одной машины Embraer Legacy 650.

Embraer Legacy 600 - разработан на базе коммерческих региональных реактивных лайнеров ERJ-135 и ERJ-145, производится в двух версиях: корпоративной - Legacy Corporate Shuttle и представительской - Legacy Executive. Во втором варианте самолет способен принять на борт до 13 пассажиров, которые удобно разместятся в просторном салоне. Первый вариант - Corporate Shuttle вмещает в зависимости от степени комфортабельности от 19 до 37 пассажиров. По летно-техническим характеристикам Legacy 650 отличается от предшественника увеличенной на 1000 км дальностью полета (с 8 пассажирами на борту), которой удалось достичь за счет установки усиленного крыла и шасси, увеличенных топливных баков и новых, более мощных и эффективных силовых установок Rolls-Royce AE 3007A2.



Страховка на миллиарды

Страховая компания СОГАЗ застрахует воздушные суда и гражданскую ответственность специального летного отряда (СЛО) «Россия», специализирующегося на перевозках первых лиц государства, следует из документации соответствующего конкурса.

СЛО «Россия» объявил открытый конкурс в начале ноября с начальной ценой контракта 564,4 миллиона рублей. СОГАЗ стал единственным страховщиком, подавшим заявку на участие в конкурсе. Его цена составила 422,9 миллиона рублей. Таким образом, конкурс был признан несостоявшимся, и контракт будет заключен с единственным участником.

Согласно документации, по авиакаско планируется застраховать в общей сложности 55 воздушных судов, из которых 16 – вертолеты, с совокупным лимитом ответственности 52,9 миллиарда рублей. При этом самыми дорогими самолетами являются два Ил-96-300. Страховая сумма по машине 2012 года выпуска на 30 пассажиров составляет 5,66 миллиарда рублей, 2013 года выпуска также на 30 пассажиров - 4,74 миллиарда рублей.

Есть в автопарке спецотряда и два Airbus A319, рассчитанных на 19 пассажиров каждый. По объему страхового покрытия они идут следом за Ил-96-300 - их стоимость оценена в 3,4 и 3,3 миллиарда рублей соответственно.

Гражданскую ответственность авиаперевозчика планируется застраховать в отношении этих же аппаратов. Страховые суммы здесь определены в соответствии с международными и внутренними нормами.

СЛО «Россия» обеспечивает полеты высших лиц государства, в том числе президента РФ.

Eclipse завершил строительство «нового» джета

Во время пресс-конференции, которая состоялась в прошлую пятницу 30 ноября 2012 г. в Альбукерке, в штаб-квартире Eclipse Aerospace Inc., производитель VLJ объявил о завершении строительства двух самолетов Eclipse 550.

С этого момента производитель, имея отлаженный канал поставок, сертифицированное FAA производство и планер, официально возобновил производство новых самолетов. Поставки по планам начнутся с 2013 года. В ходе сборки первых серийных самолетов, Eclipse Aerospace планирует в течение ближайших 12 месяцев отладить производственные процессы. В дальнейшем компания собирается выйти на уровень производства 50-100 самолетов в год (это ожидается в 2014 году.) Тем не менее, руководство Eclipse Aerospace оговаривается, что такой темп возможен только при благоприятной рыночной обстановке.

Конструктивно новый бизнес-джет Eclipse 550 изготовлен из дюралюминия, причем для соединения большей части узлов и деталей использован современный метод фрикционной сварки.

Новинке от предшественника достался модернизированный комплекс авионики Vantage Premier и автоматы тяги. Усовершенствования затронули набор авиационных компьютерных и интегрированных радиоэлектронных систем. Они поддерживают функции искусственного зрения, двухрежимную систему управления полетом, систему раннего предупреждения о столкновении с подстилающей поверхностью TAWS, систему предупреждения о столкновении в воздухе TCAS-1, систему автоматического зависимо-го наблюдения ADS-B, а также включает бортовую РЛС с цветным монитором, импульсный радиовысотомер и интеграцию ввода данных с iPad.

Двигатели Pratt & Whitney PW610F такие же как и на Eclipse 500. Их мощность позволяет осуществлять полет на максимальной крейсерской скорости 680 км/ч. При этом он имеет дальность более 2000 километров.

По состоянию на 2011 год базовая цена Eclipse 550 равна \$2,695 млн.



Empire активно работает в Индии

По словам Стива Хартли, исполнительного директора компании Empire Aviation, компания приступила к эксплуатации нового самолета Challenger 300 (2012 года выпуска) в интересах индийского клиента. Новый девятиместный лайнер будет базироваться в аэропорту Бангалор. Выход на индийский рынок – очередной шаг компании по экспансии на международные рынки. В начале прошлого года Empire Aviation подписала соглашение о создании совместного предприятия с Air Works India Eng. Pvt. Ltd, благодаря чему значительно увеличился трафик полетов между Ближним Востоком и Индией.

Решение о создании нового совместного предприятия было принято вслед за недавним открытием в Мумбаи (Индия) представительства Empire Aviation. Индийское совместное предприятие осуществляет свою деятельность по той же схеме, что и дубайский головной офис, то есть, осуществляет продажи, чартерные перевозки и предоставляет услуги по управлению.

Следует отметить, что на сегодняшний день Empire Aviation обладает одним из самых больших парков служебных и частных самолетов в регионе Ближнего Востока, значительно увеличив его за три года с момента своего создания.

«С момента нашего основания мы начинали свои операции с шести самолетов. В течение первого года рост компании составил 150%», – сообщил Хартли.

В настоящее время парк компании насчитывает более десятка реактивных самолетов, среди которых: Embraer Legacy 600, Hawker 800, Hawker 850XP, Hawker 900XP, Hawker 4000 и Bombardier Challenger 604 и Falcon 7X.

Неожиданный поворот

Согласно решению правительства Аргентины, инициированное авиационным департаментом страны, с 30 ноября 2012 года вводится в действие новое правило использования международного аэропорта Буэнос-Айреса операторами бизнес-авиации. В соответствии с нововведениями все бизнес-перевозчики, за исключением правительственной авиации, более не смогут выполнять полеты в столичный аэропорт.

Данное решение распространяется на все типы воздушных судов пассажироместимостью менее 31 места. Авиационные чиновники объясняют такое решение тем, что слоты, которые использовали бизнес-операторы, зачастую использовались не по назначению и обходились для них совершенно бесплатно. Однако конкретно рассказать о нецелевом использовании слотов чиновники отказываются.

Авиационные эксперты считают, что введение столь жестких правил полетов бизнес-авиации связано прежде всего с перенасыщенностью столичного неба и отсутствием реальной возможности для расширения аэропорта при постоянно растущем пассажирском и грузовом трафике.

Что же касается операторов, которые на момент подписания документов базировались в столичном аэропорту, то им дан срок до 31 июля 2013 года, в течение которого перевозчики должны найти новые аэропорты базирования.



В качестве альтернативы предлагается использование другого аэропорта - Aeroparque Jorge Newbery, однако транспортная доступность и аэродромная инфраструктура делают его неудобным для полетов бизнес-авиации. Существует и другой аэропорт, San Fernando, в 20 километрах от столицы, который уже заявил, что готов взять «под крыло» всю столичную бизнес-авиацию. В начале января 2013 года его администрация анонсирует свои коммерческие предложения для будущих клиентов.

Некоторые из крупных операторов уже заявили о своем желании обратиться в суд, однако перспективы судебного разбирательства, скорее всего, будут туманны.

ExecuJet Africa и Acher объединяются

ExecuJet Africa (дочерняя компания ExecuJet) объявила об объединении с крупнейшим вертолетным оператором ЮАР – компанией Acher Aviation. Новая компания будет базироваться в FBO ExecuJet в аэропорту Лансерия, близ Йоханнесбурга. Флот нового перевозчика будет состоять из вертолетов Bell 407, Agusta 109 Power и Eurocopter EC130. В течение следующего года парк должен вырасти в двое и составить порядка 30 вертолетов, занятых в офшорных и VIP-перевозках. Новая компания уже работает под брендом ExecuJet Africa и приступит к выполнению полетов с декабря 2012 года.

В компании сообщают, что смогли заключить несколько крупных договоров на офшорные перевозки с международными корпорациями. Однако делать ставку на этот сегмент компания не планирует. Сейчас в разработке находится бизнес-план по реализации проекта вертолетного такси в аэропортах Лансерия и Кейптаун. Также новый сервис будет включен в стоимость чартера.

По мнению представителей ExecuJet Africa за последний год количество состоятельных туристов, посещающих ЮАР выросло на 24%, что в свою очередь сказывается и на вертолетном трафике оператора. Для этих целей в первом квартале 2013 года в FBO ExecuJet в аэропорту Лансерия ExecuJet Africa планирует открыть вертолетный сектор с небольшим терминалом и станцией технического обслуживания.

Помимо обслуживания собственной техники компания планирует активно привлекать и сторонних операторов. Также уже в ближайшее время компания начнет сертифицировать новые вертолетные площадки (до 40 по всей стране) в наиболее популярных среди туристов уголках ЮАР.

PrivatAir слетал в Антарктиду

28 ноября 2012 г. Boeing 737 компании PrivatAir впервые приземлился в Антарктиде на ледовой ВПП.

Этот полет был организован PrivatAir в сотрудничестве с норвежским брокером Aircontact для Норвежского полярного института. Взлетев из Кейптауна и пробыв в воздухе чуть менее шести часов, Boeing 737 приземлился на ВПП исследовательской станции Тролл, которая расположена в 235 км от побережья на территории Земли Королевы Мод.

Целью этого проекта было доказательство возможности выполнения полетов в Антарктиду на самолетах коммерческой авиакомпании с соблюдением необходимых стандартов безопасности при одновременном увеличении эффективности и минимизации воздействия на окружающую среду.

При подготовке этого полета была проведена огромная работа. Самолет был оборудован системой SatCom для обеспечения обновления метеоданных, которые должны поступать со станции, и оснащен

полярными спасательными комплектами. А пилоты в это время тренировались на тренажере в визуальном заходе на посадку на ледяную взлетно-посадочную полосу, расположенную на высоте 3000 м, и проходили курс выживания в полярных условиях. Также было необходимо рассчитать данные всего маршрута и внести их в бортовые компьютеры самолета. Кроме этого, компания провела консультации с Норвежским полярным институтом и производителем двигателей на предмет возможности самолета совершать посадку и взлет в таких экстремальных условиях.

Окончательное разрешение на выполнение полета дали Швейцарские регулирующие органы, которые после анализа всех материалов дали согласие на рейс в рамках коммерческого сертификата PrivatAir. В день полета погода была благоприятной, и рейс прошел удачно. Теперь партнеры готовятся к тому, чтобы в 2013 году открыть регулярное сообщение на этом маршруте.



FAI продолжает вкладываться в аэропорт Нюрнберга

Как стало известно BizavNews, FAI Aviation Group (крупный игрок на немецком рынке бизнес-перевозок) объявила об очередном инвестиционном проекте. Начиная с первого квартала 2013 года компания начинает работы по расширению собственного FBO в Международном аэропорту Нюрнберга. Общий объем инвестиций составит порядка 5 миллионов евро, которые пойдут главным образом на новый пассажирский терминал и сервисный центр. Таким образом, после окончания работ FAI Aviation Group получит в аэропорту Нюрнберга совершенно новый авиационный комплекс с пассажирским терминалом (площадь 3000 кв.м.) и техническим центром (площадь 600 кв.м.). Это второй крупный проект реализованный в аэропорту Нюрнберга (полтора года назад компания уже вложила порядка 10 миллионов евро в свои объекты в этом аэропорту).

В компании, комментируя новые инициативы, связывают инвестиционную политику FAI Aviation Group с существенным увеличением самолетного парка своего дочернего подразделения FAI rent-a-jet AG и выходом перевозчика в новые сегменты. Сейчас основной сегмент в бизнесе компании - это услуги по



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

Основная задача, стоящая перед перевозчиком в 2013 году – расширение бизнеса на Ближнем Востоке. FAI rent-a-jet AG в конце 2011 года открыла свой филиал в Дубай и параллельно забазировала один из Bombardier Learjet 60 в аэропорту Аль Батин (Абу-Даби). В настоящее время компания находится в ожидании получения лицензии на перевозки внутри региона от авиационных властей ОАЭ.

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



Вторичный рынок бизнес-джетов идет на рекорд

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в октябре и за первые десять месяцев 2012 года. По итогам октября этого года во всех сегментах вторичного рынка продолжилась тенденция по уменьшению относительного количества выставленных на продажу воздушных судов, по сравнению с тем же периодом прошлого года.

Ключевые показатели вторичного рынка (октябрь 2012 к октябрю 2011 года и с начала года).

Запасы выставленных на продажу воздушных судов продолжают сокращаться:

- бизнес-джеты - 13,5% (снижение на 0,3% с 13,8%);
- турбовинтовые самолеты - 8,5% (снижение на 1,3% с 9,8%);
- газотурбинные вертолеты - 6,2% (снижение на 0,5% с 6,7%);
- поршневые вертолеты - 6,0% (снижение на 0,3% с 6,3%).

Количество сделок купли-продажи только в сегменте бизнес-джетов показало рост:

- Бизнес-джеты показали рост сделок на 7,6%;
- Турбовинтовые самолеты – снижение на 3,3 %;
- Оба вертолетных сегмента также показали снижение количества сделок: газотурбинные (-7,2%) и поршневые (-7,7%).

Средняя запрашиваемая цена за прошедший год показала разнонаправленную динамику по сегментам:

- В сегментах бизнес-джетов и газотурбинных вертолетов средняя цена выросла, +5,5% и +12,8% соответственно;
- Турбовинтовые самолеты и поршневые вертолеты за прошедший год подешевели, на 3,7% и 2,2% соответственно.

Время экспозиции подержанных воздушных судов продолжает оставаться на очень высоком уровне:

- Во всех сегментах рынка воздушные суда продаются в среднем более года, за исключением турбовинтовых самолетов (342 дня);
- Все сегменты рынка показали рост среднего времени экспозиции в октябре, за исключением бизнес-джетов, которые продаются ровно год (365 дней);
- Поршневые вертолеты продаются на 41 день дольше, чем годом ранее.

В настоящее время можно считать, что только вторичный рынок бизнес-джетов внушает оптимизм и уверенно движется в сторону полного восстановления. В этом сегменте все показатели показывают однозначную динамику на оздоровление, в то время как остальные сегменты, несмотря на снижение запасов по сравнению с прошлым годом в других показателях, пока не дают позитивных сигналов.

Консолидированный среднегодовой темп роста операций купли-продажи с начала года по октябрь 2012 г. в сегменте бизнес-джетов составил в среднем 12,2%. Это сильный результат, и к концу этого года он может сравниться или даже превысить таковой в пиковый 2007 год.

Worldwide Trends				
October	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T/P	Turbine	Piston
For Sale	2,541	1,172	1,163	562
% of Fleet For Sale 2012	13.5%	8.5%	6.2%	6.0%
% of Fleet For Sale 2011	13.8%	9.8%	6.7%	6.3%
Change - % For Sale	(-0.3) pt	(-1.3) pt	(-0.5) pt	(-0.3) pt
January to October 2012				
Full Sale Transactions	1,818	1,113	1,024	784
Avg. Days on Market	365	342	420	352
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$4.620	\$1.290	\$1.442	\$233
Y-T-D January to October 2012 vs 2011				
% Change - Sale Transactions	7.6%	-3.3%	-7.2%	-7.7%
Change - Avg. Days on Market	0	19	13	41
% Change - Avg. Asking Price	5.5%	-3.7%	12.8%	2.2%

Власти могут открыть воздушное сообщение над столицей

Власти приступили к реформированию системы воздушного движения в столичном регионе. Первым шагом, как предполагается, станет разрешение на полеты над территорией Москвы на высоте 8100 м. Эта мера позволит увеличить пропускную способность Московского авиаузла, но вряд ли позволит авиакомпаниям сэкономить за счет упрощения маршрутов.

Специально созданная рабочая группа в рамках новой структуры воздушного движения рассматривает предложение о разрешении полетов над Москвой транзитных самолетов на высоте 8100 м, рассказал РБК daily официальный представитель Росавиации. Его слова подтвердил источник РБК daily в Государственной корпорации по организации воздушного движения в РФ, добавив, что выбор этой высоты связан с шумовым воздействием на жилой сектор. По его словам, также рассматривается вопрос об эпизодических маневрах в буферной зоне внутри МКАД на высоте 1500 м. «Подобное будет происходить не чаще, чем раз в месяц», — предполагает источник.

Со времен Советского Союза воздушное пространство над территорией Москвы было полностью закрыто для полетов гражданской авиации. В конце ноября 2012 года министр транспорта РФ Максим Соколов отмечал, что транспортное ведомство планирует уже до конца года снять все разногласия с Минобороны по поводу ограничений на полеты в Московском авиационном узле. Сокращение запретных зон для полетов гражданской авиации позволит существенно увеличить пропускную способность Московского авиаузла, обещал г-н Соколов. Вице-премьер Дмитрий Рогозин неоднократно заявлял о необходимости открытия воздушного пространства над Москвой для частных полетов бизнес-авиации.



Руководитель Центра воздушного права Санкт-Петербургского государственного университета гражданской авиации Олег Аксаментов говорит, что предлагаемая мера является половинчатой и к радикальному изменению схем воздушного движения не приведет. «Это даст лишь новый элемент воздушного пространства, но с экономической точки зрения на работу авиакомпаний это никак не повлияет», — уверен юрист.

Представители отечественных авиакомпаний говорят, что об инициативе Минтранса они пока не слышали, но признают, что московская воздушная зона сильно перегружена. По словам представителя

авиакомпания «Трансаэро», вся схема движения самолетов в московской авиационной зоне требует пересмотра. Нужно минимизировать ограничения на полеты в запретных зонах. Большое влияние оказывает и ведомственная авиация, базирующаяся в Чкаловском и Жуковском, признают в «Трансаэро». «Снятие ограничений на высоте 8100 м — лучше, чем ничего. Хорошо, что этот вопрос начал решаться», — отмечает представитель авиакомпании UTair. Впрочем, сэкономить за счет воздушной либерализации перевозчикам пока не удастся, ведь говорить о существенном сокращении времени полетов пока не приходится.

Сергей Колобков, РБК daily

Между Европой и Азией

Турецкий рынок бизнес-авиации развивается динамично с хорошими перспективами на будущее. К такому выводу пришли специалисты Avinode.

Несмотря на то, что большая часть рынка европейской бизнес-авиации упорно не хочет расти, показывая по итогам уходящего года практически прошлогодние показатели, в Турции наблюдается динамичный и постоянный рост трафика, который специалисты Avinode связывают с различными факторами.

Согласно опубликованному исследованию компании, в период с января по октябрь 2012 года прирост бизнес-трафика в стране составил в среднем около 4,8%. Основной движущей силой турецкого рынка остаются внутренние перевозки, на долю которых приходится около 60% трафика. По оценкам экспертов Avinode, рост ВВП страны до конца 2012 года составит порядка 3,3%, что ярко свидетельствует о неплохой экономической ситуации в стране. Турецкая экономика – это промышленные регионы (преимущественно центральные и западные районы страны) и туристический Юг. Из-за сравнительно большой площади страны в Турции предполагается активное использование бизнес-авиации, которая также помогает стимулировать экономический рост.

Сильный экономический рост напрямую влияет на внутренний бизнес-трафик, который в этом году должен вырасти до 7%. Тем не менее, после начала военных действий в Сирии в начале октября турецкий внутренний рынок упал на 13,6%, а общее падение составило 4,1%. Однако эксперты все как один утверждают, что это не более чем временные «неприятные» факторы, которые после урегулирования ситуации перестанут влиять на трафик, и он вернется на прежние уровни.



Между тем международные поездки, по мнению Avinode, оказались не подвержены политическим волнениям и показали в прошлом году непрерывный рост входящего трафика на 3,9% и на 3,5% исходящего. И этот рост эксперты относят к удачному географическому положению страны между Россией, Африкой и Ближним Востоком. В турецкие аэропорты прилетают бизнес-джеты со всего мира, но чаще всего встречаются путешественники из Германии, России, Италии, Великобритании, ОАЭ, Украины и Саудовской Аравии. Однако важно отметить, что на эти страны приходится лишь около 1,5 - 3,5% от всего входящего трафика. Иными словами, турецкий сегмент бизнес-авиации не ориентирован на трафик из какой-либо одной страны или региона, и в нем преобладает разнообразие, которое является весомым аргументом в дальнейшем росте деловой авиации страны.

Трансграничное положение между Европой и Азией

делает Турцию центром деловых контактов для бизнес-сообществ. Благодаря такому расположению турецкие предприятия получают возможность взаимодействовать и с устойчивыми европейскими предприятиями, имеющими многовековую историю, и с резко поднявшимися в последние годы ближневосточными компаниями. Таким образом, страна имеет возможность одновременно привлекать иностранные инвестиции, что создает устойчивые предпосылки для роста личного и корпоративного капитала.

Несмотря на то, что Турции не удалось полностью избежать последствий глобального экономического кризиса, охватившего мировой финансовый рынок в конце прошлого десятилетия, в целом бизнес-сообщество этой страны успешно справляется с его последствиями. Так, например, в марте 2012 года стало известно, что в Турции проживает 34 миллиардера, что составляет 2,9 % от общего количества миллиардеров в мире. Их совокупное богатство оценивается в более чем в \$54 млрд., а всего же в ближневосточном регионе на сегодняшний день насчитывается около 450 тысяч так называемых HNWI (лиц с высоким уровнем свободного капитала), и их количество ежегодно увеличивается на 2,7 %. Каждый из них может потенциально рассматриваться как потенциальный владелец частного самолета или, по крайней мере, пользователь услуг операторов деловой авиации.

В настоящее время в Турции эксплуатируются около 130 бизнес-джетов, зарегистрированных в стране, и около 100 вертолетов. За десять месяцев 2012 года наибольшие показатели продемонстрировали и два самых загруженных аэропорта страны - «Сабиха» в Стамбуле и «Эсенбога» в Анкаре. Здесь общее количество бизнес-перевозок за указанный период выросло на 65 % и 20 % соответственно.

Жуляны настроены по-деловому

К осени следующего года в аэропорту «Жуляны» планируют построить отдельный терминал для обслуживания пассажиров и экипажей бизнес-джетов. Новый терминал может значительно усилить позиции аэропорта в этом сегменте, но окупить вложенные инвестиции в нынешних экономических условиях будет непросто, отмечают эксперты.

В аэропорту «Киев» (Жуляны) намерены в декабре этого года начать строительство нового бизнес-терминала общей площадью 5 тыс. кв. м, сообщил в четверг генеральный директор компании «Мастер-Авиа» (управляет аэропортом) Алексей Яковец. Инвестиции должны составить не более 40 млн грн кредитных средств. По его словам терминал может начать работу в сентябре-октябре 2013 года. «Сейчас бизнес-авиации негде базироваться — ни в аэропорту «Борисполь», ни у нас. Нет ни соответствующих помещений для экипажей самолетов, ни VIP-зала для таких клиентов», — объяснил господин Яковец.

Аэропорт «Жуляны» входит в пятерку крупнейших аэропортов страны. По итогам 9 месяцев 2012 года он обслужил 594,4 тыс. пассажиров (+76,1%) и 17,6 тыс. рейсов (+93,7%). До конца года в аэропорту ожидают роста пассажиропотока до 850 тыс. человек. В мае в «Жулянах» открыли новый пассажирский терминал, средства инвестировала компания «Мастер-Авиа», совладельцем которой является народный депутат Юрий Иванющенко (Партия регионов). Базовые перевозчики — «Визз Эйр Украина» и «ЮТэйр-Украина».

Обслуживание малой авиации раньше было одним из главных приоритетов «Жулян». В 2005 году международная консалтинговая компания Airport Consulting Vienna посоветовала руководству аэропорта сосредоточиться на частной и бизнес-авиации,

однако тогда в Украине этот сегмент был неразвит, рассказывал ранее в интервью «Ъ» господин Яковец. «Мы не смогли бы покрыть даже расходы на содержание аэродрома», — объяснял он. Сейчас «Жуляны» ежегодно принимают порядка 7 тыс. рейсов бизнес-авиации. По числу ежедневных бизнес-вылетов аэропорт входит в первую пятерку в Европе, говорит владелец авиакомпании Challenge Aero Сергей Никифоров.

Новый терминал значительно усилит позиции «Жулян» в этом сегменте, считают эксперты. «Аэропорт находится практически в центре города, а до «Борисполя» ехать 30 км. Пассажиры бизнес-джетов ценят в первую очередь скорость и комфорт», — поясняет председатель Ассоциации аэропортов Анатолий Троценко. Впрочем, по мнению господина Никифорова, старый терминал — не главная проблема «Жулян»:

«В терминале такие пассажиры задерживаются не дольше чем на 10 минут. Гораздо важнее парковка, на которой можно было бы оставить машину на несколько дней». Важным моментом он считает и строительство ангаров для частного авиапарка. Сейчас их нет ни в «Борисполе», ни в «Жулянах».

Рынок частных авиаперевозок, рост которого наблюдался в течение последних нескольких лет, очень чувствителен и сейчас находится на спаде, рассказывают его участники. «В сентябре-октябре число наших вылетов сократилось почти в три раза по сравнению с маем-июнем. И это несмотря на выборы», — отмечает Сергей Никифоров. — Если кризис будет развиваться и дальше, «Жулянам» будет трудно вернуть даже небольшие инвестиции в новый терминал».

Источник: Коммерсантъ Украина



Удачный старт

Прошло чуть более года с момента выхода на рынок FL Technics Jets, а компания уже занимает прочные позиции в сегменте ТОиР. О секретах успешного бизнеса, об итогах работы в текущем году и планах на будущее еженедельнику BizavWeek рассказывает генеральный директор компании Дарюс Шалуга.



Г-н Шалуга, как в компании оценивают итоги работы в уходящем году?

Крайне положительно! С момента получения сертификата EASA PART 145 прошло чуть больше года, но FL Technics Jets уже вышла на прибыль. В общей сложности до конца текущего года на счету нашей компании будет 25 выполненных тяжелых форм техобслуживания самолетов Hawker Beechcraft 125 серии. В 2012 году мы также стали первым в Восточной Европе авторизованным сервисным центром самолетов Hawker Beechcraft – это одно из важнейших достижений нашей компании. Я уверен, что в следующем году FL Technics Jets достигнет еще более заметных результатов.

Насколько изменилось в 2012 году количество российских заказчиков? Какова их доля в сравнении с европейскими клиентами?

В этом году соотношение российских заказчиков и клиентов из других стран и регионов составило 80/20. У нас крепкие отношения с российскими операторами и владельцами бизнес-джетов, и мы рады, что все больше клиентов из России и стран СНГ доверяют нам свои самолеты.

В настоящее время FL Technics Jets сертифицирована на обслуживание всей линейки HBC (за исключением Hawker 4000). Стоит ли в ближайших планах компании получение сертификатов и на бизнес-джеты других производителей?

Да, в 2013 году мы планируем заметно расширить наши возможности. В ближайшие месяцы мы готовимся получить новые сертификаты EASA PART 145 на обслуживание воздушных судов типа Bombardier



Challenger 850/604/605 и Bombardier CRJ 100/200. Также планируем приступить к обслуживанию ряда других типов самолетов деловой авиации, но сейчас еще рано об этом говорить.

Планирует ли компания увеличить количество регистраторов (аккредитацию национальных авиационных властей), например остров Мэн, Джерси и др?

В этом вопросе мы полностью ориентируемся на потребности наших клиентов. Сейчас мы имеем аккредитацию национальных авиационных властей

продолжение 

Арубы, Каймановых островов и Бермуд, а также разрешение Министерства транспорта РФ на проведение технического обслуживания бизнес-джетов, зарегистрированных в России. Если возникнет потребность в приобретении дополнительной аккредитации в какой-либо стране - мы всегда готовы это сделать, чтобы удовлетворить потребности наших клиентов.

Какова доля конвертируемых самолетов в общем бизнесе компании? С какими дизайнерами вы работаете?

Мы сотрудничаем с широким спектром компаний, сертифицированных EASA PART 21, и в скором времени сами планируем получить этот сертификат, чтобы проводить заметную часть работ за счет собственных ресурсов. Это, несомненно, позволит нам привлечь новых клиентов, которые ищут решения по переоборудованию своих коммерческих самолетов в бизнес-джеты.

Сейчас в FL Technics Jets выполняют линейное и базовое техническое обслуживание бизнес джетов, переоборудование салонов, чистку самолетов, а также осуществляют менеджмент двигателей, запчастей и подготовку технического персонала. Планируется ли увеличение количества предоставляемых услуг? Если да, то о каких именно идет речь?

Мы постоянно развиваем перечень предоставляемых услуг с учетом актуальных потребностей наших существующих и потенциальных клиентов. В рамках нашей стратегии развития, в следующем году мы планируем получить сертификаты EASA PART



М и PART 21, которые позволят нам предлагать еще более комплексные решения по обслуживанию самолетов.

Как в настоящее время обстоят дела с проектом строительства ангара для технического обслуживания и ремонта самолетов в Каунасе?

Проект строительства ангара в Каунасе уже утвержден, получены все необходимые разрешения, а также выбрана компания-застройщик. В настоящий

момент ведутся подготовительные работы. Строительство ангара планируется завершить осенью 2013 года.

Существуют ли еще проекты развития инфраструктуры, как в Литве, так и за ее пределами (строительство ангаров, мастерских и складов запасных частей и т.д.)?

Да, сейчас мы рассматриваем несколько проектов по развитию ТОиР инфраструктуры за рубежом, но мы пока не готовы разглашать подробности.

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 аэропорты вылета

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов в течение прошлой недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	69	26	27	19	10	29	94	127
Великобритания	28	94	88	60	11	31	47	237
Франция	53	81	107	34	16	64	60	254
Италия	18	57	41	20	8	17	78	68
Австрия	8	13	3	7	3	4	17	51
Швейцария	31	36	43	28	5	5	34	134
Россия	71	11	73	35	8	23	29	362

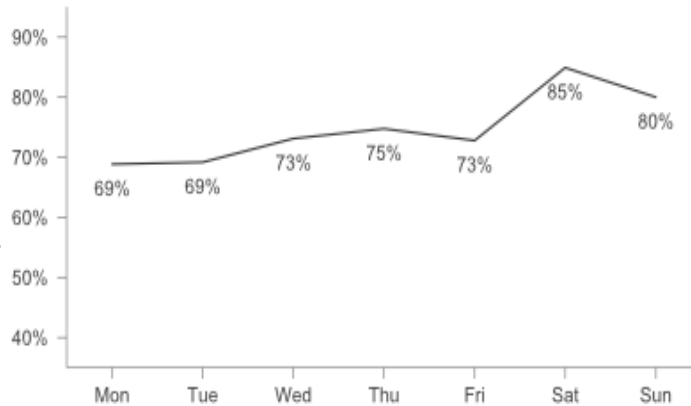
Количество Empty Legs.

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	20	1	6	2	4	0	5	16
Великобритания	3	40	3	2	2	1	2	24
Франция	3	3	7	3	0	6	4	9
Италия	1	2	0	1	0	2	1	2
Австрия	3	0	1	0	2	1	0	0
Швейцария	5	2	3	1	0	3	2	8
Россия	4	5	5	0	1	4	1	20

Индекс наличия свободных самолетов

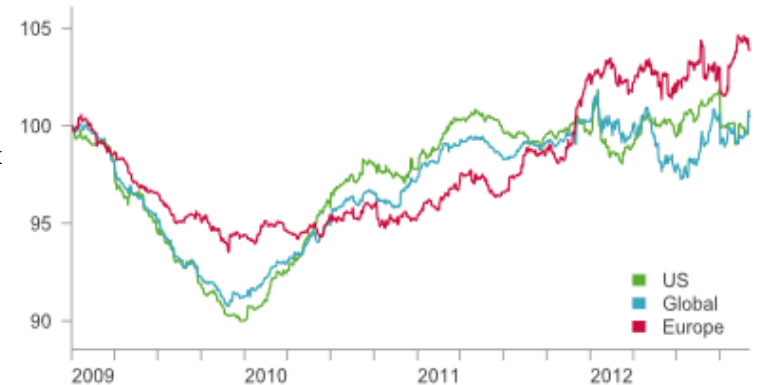
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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

Индекс стоимости летного часа.

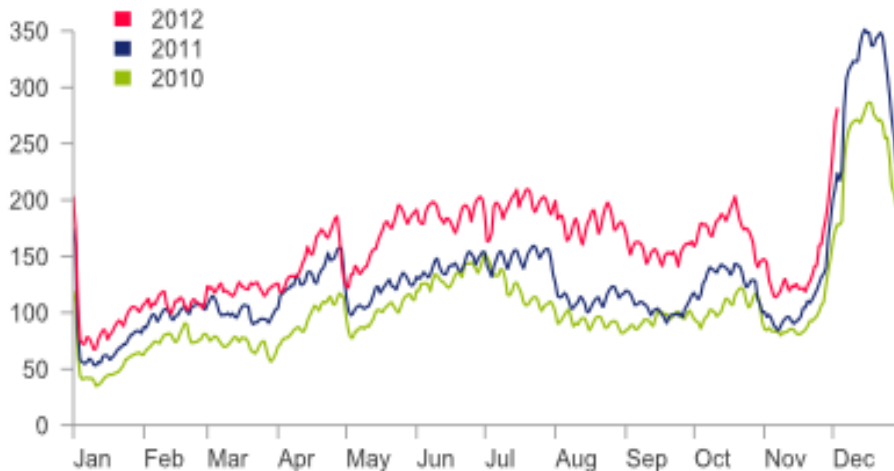
Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



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	€ 1 704	€ 1 689	€ 1 664
Cessna Citation Excel	€ 2 934	€ 2 850	€ 2 813
Bombardier Challenger 604	€ 5 028	€ 5 043	€ 4 875

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 24 Cessna Citation Jet, 33 Cessna Citation Excel и 44 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные аэропорты вылета

Место	Аэропорт	Место месяца назад
1	Внуково, Москва	1
2	Ле Бурже, Париж	2
3	Лутон, Лондон	3
4	Кот Д'Азур, Ницца	5
5	Женева	4
6	Пулково, СПб	6
7	Цюрих	8
8	Фарнборо, Лондон	7
9	Швехат, Вена	17
10	Жуляны, Киев	9

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