



# BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.

[www.bizavnews.ru](http://www.bizavnews.ru)

№ 4 (157) 2 февраля 2013 г.

Минувшая неделя оказалась достаточно сдержанной на разного рода сенсации. Из прошедших событий можно выделить то, что потенциальные клиенты из России одними из первых смогли познакомиться с последними моделями Gulfstream – G280 и G650. «Демонстраторы» побывали в столице вне запланированных показов, тихо, но с достоинством, как и подобает элитным бизнес-джетам. И публика по достоинству оценила новые машины.

Еще эта неделя запомнилась исключительным трафиком в швейцарских аэропортах. Причина этому – Давосский ВЭФ 2013. Даже пессимисты удивляются такому количеству бизнес-джетов в столь нестабильные времена. За неделю было обслужено около 2000 рейсов. Компании отработали «на ура» и подсчитывают полученную прибыль. Странно, и сейчас совсем не похоже на Европу – впервые цены на аэропортовое обслуживание в аэропортах, принимавших деловые самолеты, прилетевшие на форум, были увеличены и таинственным образом вернулись в исходные позиции сразу же после завершения саммита.

А уже на следующей неделе стартуют очередные крупные выставки. В этом году первые крупные «смотрины» пройдут в индийском городе Бангалор, где стартует «Aero India – 2013». Экспозиция производителей бизнес-джетов обещает стать очень разнообразной, хотя больших премьер не ожидается. Но специалисты в один голос утверждают, что индийский рынок становится все более благоприятным для устойчивого роста бизнес-авиации и инвестиций в этот транспортный сегмент.



## Hawker Beechcraft на финишной прямой

Совсем скоро словосочетание Hawker Beechcraft канет в лету и появится новый «старый» бренд Beechcraft Corp. 31 января 2013 года судья Стюарт М. Бернштейн одобрил «Совместный план реорганизации» для всех дочерних компаний, кроме одной **стр. 12**



## Без НДС

«Кэпитал Лигал Сервисэз» вышел с инициативой по отмене НДС при ввозе в Россию бизнес-джетов. Для этого сформирована рабочая группа, в которую вошли представители ведущих производителей деловых самолетов **стр. 15**



## 400XТ – прорыв среди легких бизнес-джетов

В эксклюзивном интервью BizavWeek Шон МакГью рассказал о своих первых шагах в должности Президента компании Nextant Aerospace и перспективах Nextant 400XТ **стр. 19**



## Небесный кэйтеринг

Бренд-менеджер Группы УЛЕЙ Александр Литвин расскажет, каким для компании оказался прошедший год, и поделится с читателями BizavWeek своим видением основных проблем в этом сегменте **стр. 21**



# КАЖЕТСЯ, МИР СТАЛ МЕНЬШЕ

## Gulfstream G650

## Все для удобства экипажей

В Центре Деловой Авиации аэропорта Внуково-3 открылся брифинг-офис – современно оборудованный офис для экипажей, который располагается рядом со служебным входом в терминал Внуково-3. Брифинг-офис (Crew Lounge) – это просторная, современно-оборудованная комната, которая позволяет комфортно разместить до 8 человек. Оснащение комнаты позволяет членам экипажа произвести предполетную подготовку, воспользоваться современным оборудованием, а также предоставляет возможность отдохнуть после рейса в ожидании трансфера в гостиницу. Панорамные окна комнаты помогут легко отследить ожидаемый трансфер.

Кроме того, на всех компьютерах, размещенных в брифинг-офисе, установлен адрес [briefing@vipport.ru](mailto:briefing@vipport.ru), на который авиакомпаниям предлагается отправлять все полетные документы по рейсу. Членам экипажей предоставляется возможность восполь-

зоваться данным ящиком электронной почты для получения и последующего распечатывания необходимой документации перед рейсом. Кроме этого, все услуги брифинг-офиса предоставляются абсолютно бесплатно.

В настоящее время в состав комплекса Внуково-3 входит терминал для обслуживания внутрироссийских рейсов площадью 480 кв.м, построенный в 2000 году, и терминал для международных рейсов площадью 7000 кв.м, открытый в ноябре 2006 года. Пропускная способность Внуково-3 составляет 60 пассажиров в час в международном терминале и 40 пассажиров в час во внутреннем. Аэропортовый комплекс располагает ангарами для размещения и технического обслуживания самолетов бизнес-авиации, а также перроном с оборудованными стоянками, рассчитанными на 150 воздушных судов разных типов и классов.



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

SITA: LEDJPKH; AFTN: ULLLJPHX  
E-mail: [ops@jetport.ru](mailto:ops@jetport.ru), [www.jetport.ru](http://www.jetport.ru)

## Bell-429 «EMS & VIP» заинтересовал российских клиентов

Конвертируемым салоном вертолета Bell-429 заинтересовались российские клиенты. Новый вариант компоновки вертолета, названный EMS & VIP, попал под пристальное внимание благодаря своей возможности оптимального использования с максимальной эффективностью. Просторная кабина Bell-429 позволяет трансформировать полноценный медицинский салон в пассажирский буквально за 15 минут.

В условиях развивающихся вертолетных перевозок российским эксплуатантам, специальным службам, медицинским учреждениям необходима оптимизация и универсальность. Желание иметь вертолет исключительно для транспортировки пассажиров не всегда финансово оправдано, а специальный медицинский борт не может быть экономически эффективен. Возможность трансформирования вертолетного салона открывает операторам новые горизонты применения. Шесть комфортных пассажирских кресел меняются на три кресла для врачей, носилки



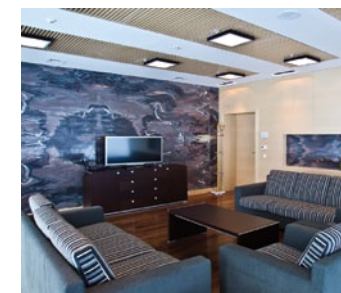
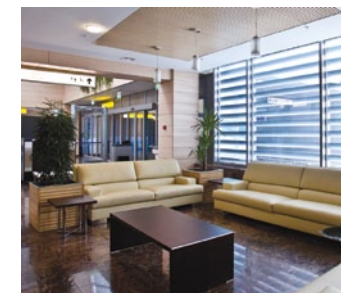
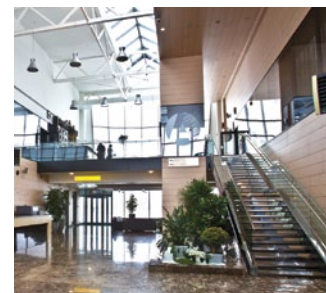
и специальное медицинское оборудование, которое не уступает по эффективности наземным реанимобилям.

«Универсальный вертолет уже успешно используется известной швейцарской вертолетной компанией Air Zermatt. Мы достаточно часто сталкиваемся с желанием клиентов о расширении возможности применения вертолета. Это очень удобно, когда кабина вертолета может служить VIP-салонам, а при необходимости выполнять специальные миссии по спасению людей. Именно Bell-429 дает такую возможность», – говорит Александр Евдокимов, представитель компании Bell Helicopter в России и на Украине.

В ближайшее время демонстрационный вертолет Bell-429 с салоном EMS & VIP будет представлен в России. Первые поставки ожидаются к концу текущего года.



КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Центр Деловой Aviации  
в международном аэропорту Шереметьево

АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А»

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

## G280 штампует рекорды

Компания Gulfstream Aerospace сообщает, что новый суперсредний бизнес-джет G280 недавно установил 15 рекордов скорости между парами городов. Эти достижения показаны в рамках программы подтверждения надежности. 250-часовая внутренняя программа испытаний, одна из самых обширных программ добровольной проверки надежности из когда-либо проводимых компанией Gulfstream, была предназначена для повышения надежности флота и способствовала улучшению обучения пилотов и состояния готовности клиентского сервиса.

«Программа подтверждения надежности компании Gulfstream включает в себя проверку техники пилотирования летчиков, техническое обслуживание вспомогательных силовых установок, контроль работы двигателей, технические операции, а также

публикацию результатов проверок и основных условий обслуживания и обработки для FBO», - говорит Марк Бернс, президент компании по поддержке продуктов. «Это всего лишь еще один способ, с помощью которого мы собираемся сделать все возможное для наших клиентов, гарантируя, что они будут иметь самые надежные и высокопроизводительные самолеты».

Из 15-и новых рекордов скорости, которые установлены в рамках программы, наиболее заметными стали рейс из Аспена, штат Колорадо, в Форт-Лодердейл, штат Флорида, и один из полетов из Гонолулу в Саванну. На данный момент G280 установил 22 рекорда скорости. Первый рекорд был установлен в мае 2012 года на пути из США в Европу на выставку EBACE 2012.

«Два новых рекорда скорости особенно важны потому, что они демонстрируют способность G280 достичь восточного побережья из Аспена и путешествовать на исключительные расстояния», - говорит старший вице-президент по продажам и маркетингу компании Gulfstream Скотт Нил. «G280 продолжает подтверждать свою потрясающую надежность, дальность, скорость и производительность».

В одном из рекордных полетов G280 пролетел из Aspen-Pitken County Airport в Fort Lauderdale-Hollywood International Airport за 3 часа и 21 минуту. Дальность этого полета составляла 1640 морских миль (3038 км), и он проходил при средней крейсерской скорости в 0,84 Маха. В другом примечательном полете суперсредний бизнес-джет вылетел из Гонолулу и через 8 часов 19 минут приземлился в Саванне. Полет, дальностью в 4124 морских мили (7638 км), проходил при средней скорости 0,80 Маха.

Рекорды скорости между парами городов были утверждены Национальной аэрокосмической ассоциацией, официальным органом США по регистрации авиационных рекордов, и были направлены в Международную авиационную федерацию в Швейцарии для утверждения в качестве мировых рекордов.

G280 имеет сертифицированную дальность полета в 3600 миль (6667 км) с четырьмя пассажирами на скорости 0,80 Маха с резервами по NBAA IFR, что примерно на 200 км дальше, чем расчетные данные при запуске программы в 2008 году. 4 сентября 2012 года бизнес-джет получил полный сертификат типа Федеральной авиационной администрации США (FAA) и Управления гражданской авиации Израиля (CAAI). Первый серийный G280 поставлен клиенту 14 ноября 2012 года.



## Остров Мэн зарегистрировал 550-й самолет

Авиационный Регистр Острова Мэн зарегистрировал 550-й самолет. Оффшорная зона начала работу в мае 2007 года. Что характерно, юбилейным воздушным судном стал бизнес-джет Bombardier Global 5000. Он получил бортовой номер M-SAID. Это новый самолет, и он прибыл с завода в Монреале, Канада, и зарегистрирован 26 января 2013 года.

«Я хотел бы поздравить Хартли Эльдера и всю команду Регистра с этим достижением», - сказал Джон Шиммин, министр экономического развития. «Огромный успех реестра является доказательством их упорного труда, высокого уровня обслуживания клиентов и прочных отношений Острова Мэн с авиационной отраслью».

В среднем в год префикс «М» получают порядка 100 воздушных судов. При этом за последние два-три года наблюдается тенденция регистраций крупных бизнес-джетов типа Gulfstream G550, Dassault Falcon 7X и Bombardier Global, и наоборот, снижение интереса со стороны владельцев нижнего сегмента. В

январе текущего года здесь был зарегистрирован и первый бизнес-джет G650, принадлежащий финскому оператору AirFix.

Аналитики объясняют такую ситуацию, прежде всего, продуманной политикой авиационных властей острова. Авиационный регистр острова Мэн на сегодня самый популярный регистр среди владельцев частных воздушных судов. Сейчас здесь зарегистрировано самое большое количество самолетов: от маленьких вертолетов до авиалайнеров класса ACJ и BBJ. На сегодня это наиболее лояльное государство по отношению к собственникам воздушных судов, как с точки зрения стоимости необходимых сертификатов (сертификат летной годности, свидетельство о регистрации и т.д.), так и с точки зрения оперативности самих авиационных властей (например, одобрение пилота занимает 15-20 минут).

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

В настоящее время остров Мэн является самым быстрорастущим в мире регистром морских и воздушных судов и, по данным Flightglobal, занимает 7-е место среди всех регистров по количеству зарегистрированных бизнес-джетов.





**Bell Helicopter**  
A Textron Company





**Jet Transfer**  
BUSINESS AVIATION

INDEPENDENT  
REPRESENTATIVE

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

## Поставки G650 корректируются

Руководство компании Gulfstream Aerospace в ходе селекторного совещания инвесторов подтвердило, что график поставок флагманской машины G650 немного скорректируется. По словам нового председателя и генерального директора General Dynamics Феба Новаковича (Phebe Novakovic), после первых поставок темп передачи G650 клиентам немного замедлился. Это связано с необходимостью доработок серийных самолетов в соответствии с условиями финальной сертификации самолета.

Gulfstream начал поставки нового самолета G650 в конце прошлого года после получения соответствующих сертификатов FAA и EASA. Однако после поставки шести самолетов в 2012 году компания в течение почти целого месяца 2013 года смогла передать заказчику только один бизнес-джет (поставленный в AirFix), и он соответствует условиям финальной сертификации. Три из шести самолетов 2012 года в данный момент возвратились на завод для проведения дополнительных работ.

Феб Новакович отметил, что основной причиной сложившейся ситуации стало решение продолжать процесс производства в то время, когда самолет еще не был сертифицирован. «Именно это и создало дисбаланс между начальной и конечной фазой производства. Сейчас мы уже начали вносить изменения в конфигурацию самолетов, как поставленных заказчикам, так и на «зеленых» бортах (всего 12 самолетов). Параллельно с этим процесс производства новых самолетов не остановился, и они будут изготовлены с учетом всех рекомендаций, полученных в процессе сертификаций», - добавил г-н Новакович.

По оценкам компании, очередной G650 может быть передан заказчику в начале июня 2012 года, но на общем плане поставок в 2013 году это не скажется.

## Bombardier приходит на развивающиеся рынки

Канадский авиапроизводитель Bombardier Aerospace сообщает о назначении в качестве центра послепродажного обслуживания своих самолетов в Нигерии компанию ExecuJet Nigeria (входит в ExecuJet Group), базирующуюся в международном аэропорту Лагоса. Также компания объявила, что нынешний флагман компании Global 6000 получил сертификат типа в Бразилии.

Новый сервисный центр в Африке, который будет иметь площадь в 4700 кв.м., включает в себя два ангара и производственные мастерские. Здесь же планируется разместить и склад с наиболее востребованными запасными частями. Это второй крупный проект Bombardier Aerospace в регионе. С 2002 года работает аналогичный центр в ЮАР (аэропорт Лансерия, Йоханнесбург). В Лагосе ExecuJet Nigeria будет осуществлять ремонт бизнес-джетов Challenger 300, Challenger 604, Challenger 605, Global 5000, Global 6000, Global Express и Global Express XRS. Соответствующий сертификат уже выдан авиационными властями Нигерии. По оценкам экспертов, в регионе (Центральная и Южная Африка) в настоящее время эксплуатируется до 60 самолетов Bombardier.

ExecuJet Nigeria начала работать в Нигерии в середине 2012 года. В октябре 2012 года введен в эксплуатацию новый FBO компании. Новый комплекс расположен в непосредственной близости от взлетно-посадочной полосы и оборудован собственной рулежной дорожкой. Терминал имеет общую площадь в 3000 кв.м. (VIP-зал и комнаты отдыха экипажей). Первоначально в новом FBO на постоянной основе будут базироваться два самолета ExecuJet, а в буду-



щем компания будет предлагать стоянку и другим операторам. Также в марте текущего года компания введет в эксплуатацию и собственный ангар, площадью 2100 кв.м. с возможностью технического обслуживания самолетов Bombardier, Dassault Falcon и Hawker Beechcraft.

На другом континенте, в Латинской Америке, канадский производитель также успешно продвигает свои бизнес-джеты. Получив сертификат типа на Global 6000 в Бразилии, Bombardier Aerospace легализовал всю линейку бизнес-джетов – Learjet, Challenger и Global – в этой стране.

«Это важный этап в истории лидерства бизнес-джета Global 6000 в Бразилии, и мы ожидаем, что он поможет создать еще больший интерес к ведущему крупногабаритному ультрадальному деловому самолету», - говорит Фабио Ребелло, региональный вице-президент Bombardier Business Aircraft по продажам в Латинской Америке.

## Большие амбиции

FL Technics Jets, провайдер технического обслуживания и ремонта воздушных судов деловой авиации, планирует заметно расширить линейку обслуживаемых бизнес-джетов, добавив такие типы судов, как Challenger 850, Bombardier CL-600-2B16, Bombardier CL-600-2B19, Embraer Legacy 600, ERJ-135/145 и Cessna. Компания планирует утроить свои возможности и стать крупнейшим в Европе центром ТОиР для бизнес-авиации.

Стратегический план развития FL Technics Jets на 2013-2015 гг. включает не только представление новых типов обслуживаемых воздушных судов, но и активное развитие продуктов в рамках EASA Part 21 и EASA Part M, услуг по переоборудованию салона, конвертации самолетов, техобслуживанию двигателей, линейному и базовому обслуживанию.

Компания также планирует открыть новый центр ТОиР бизнес-авиации общей площадью 2 700 кв. м., который будет расположен в Вильнюсе (Литва).

«2012 год был очень насыщенным для нашей компании - мы получили новые аккредитации и представили три новых продукта. По результатам года FL Technics Jets обслужила в общей сложности 20 бизнес-джетов, а также стала единственным в Восточной Европе авторизованным сервисным центром Hawker Beechcraft. Наша следующая цель – это утроить наши возможности и, тем самым, занять лидирующую позицию на европейском рынке ТОиР бизнес авиации к 2015 году», - говорит Дарюс Шалуга, генеральный директор FL Technics Jets.

## Singapore Seletar Aerospace Park расширяется

Jet Aviation Singapore приступает к реализации второго проекта в Singapore Seletar Aerospace Park. Дочерняя компания Jet Aviation Group начинает строительство нового ангарного комплекса общей площадью в 9300 кв.м., прилегающего непосредственно к FBO оператора. Эксплуатация комплекса запланирована на 2014 год.

«Наш новый проект – это ответ на растущий спрос в Азиатско-Тихоокеанском регионе на услуги ТОиР. В новом ангаре без труда разместятся пять G650 или Bombardier Global 7000. Именно эти бизнес-джеты будут активно поставляться заказчикам из этого региона уже в следующем году», - комментирует Гари Дольский, вице президент Jet Aviation Singapore.

Этот проект реализуется совместно с Советом экономического развития Сингапура и корпорацией JTC (национальный разработчик промышленной инфраструктуры). В Совете экономического раз-

вития острова считают, что строительство нового комплекса – это обоюдовыгодные инвестиции, которые помогут не только создать дополнительные рабочие места, но и повысить привлекательность сингапурского кластера. На торжественной церемонии закладки первого камня сингапурские чиновники заверили, что и в будущем смогут предложить компаниям сегмента ТОиР весьма интересные предложения по реализации аналогичных проектов, а компании Jet Aviation Singapore пообещали содействие и в других инициативах.

Напомним, что для развития сингапурской авиационной промышленности в стране создается промышленный парк Seletar Aerospace Park, в котором разместятся предприятия по оказанию разнообразных авиационных услуг и выполнению НИОКР. Подсчитано, что ежегодный объем работ в данном парке к 2018 г. достигнет \$3 млрд. Кроме того, он обеспечит Сингапуру 10 тыс. новых рабочих мест.



Одноименный аэропорт Seletar, контролирующийся Changi Airport Group, в последнее время полностью превратился в бизнес-аэропорт, где созданы все условия для операторов, начиная от отсутствия слотирования и заканчивая наличием огромного количества сервисных центров практически всех мировых авиапроизводителей. Являясь альтернативой основного сингапурского аэропорта Changi, Seletar показывает ежегодный рост трафика в 14-16%.

## В Бен-Гурионе откроют VIP-терминал

Управление аэропортов Израиля планирует объявить тендер на строительство нового терминала в аэропорту «Бен-Гурион» для владельцев частных самолетов.

По плану новый терминал будет возведен на территории 1-го терминала, его площадь составит около 1,2 тысяч квадратных метров. В новом терминале разместятся зал ожидания и приватные комнаты для встречающих или провожающих.

Все необходимые процедуры VIP-пассажиры будут проходить на месте – проверку безопасности, пограничный контроль и таможню. Также в новом терминале планируется разместить магазины «Дьюти фри», чего нет сегодня в залах ожидания для владельцев частных самолетов. Стоимость услуг в новом терминале станет известна после того, как определится, кто будет ответственным за строительство и за эксплуатацию объекта.

Как считают эксперты рынка, экономический кризис 2008 года почти уничтожил израильскую сферу бизнес-авиации, предлагающую в аренду самолеты. Постепенная активизация рынка началась лишь с октября 2011 года. Израильские операторы до кризиса ежедневно давали примерно пять ценовых предложений на полет. В разгар кризиса заказов стало намного меньше. Основываясь на предоставленной информации можно сделать вывод, что сегодня авиакомпаниям Израиля вернулись в прежний режим работы и делают от 4-5 предложений в день. Основными клиентами, как и раньше, являются бизнесмены российского происхождения. Однако это вовсе не обязательно бизнес-поездки. Некоторые VIP-персоны любят полететь на отдых с семьей на частном самолете.

## Jetex Flight Support открыла офис в Оксфорде

Провайдер наземных услуг для бизнес-авиации компания Jetex Flight Support сообщает о том, что в середине февраля 2013 года откроет собственный филиал в лондонском аэропорту Oxford Airport. Открытие представительства стало возможным после подписания договора о взаимопонимании с администрацией аэропорта во время 24-й конференции NBAА диспетчеров и планировщиков в Сан-Антонио (24th Annual Schedulers and Dispatchers Conference).

Как комментируют в компаниях, в процессе переговоров удалось достичь эксклюзивных договоренностей, включая специальные цены по многим позициям. Впрочем, о деталях партнеры предпочитают не распространяться. Известно, что Jetex Flight Support будет работать в одном из FBO аэропорта, предлагая экипажам комфортные условия для отдыха и работы, а операторам – весь спектр услуг, от наземного обслуживания до топливообеспечения. Обычно с приходом Jetex Flight Support на новые рынки – их ценовая политика весьма привлекательна для операторов. В Лондоне Jetex Flight Support будет работать под брендом «Jetex Lounge».

Jetex Flight Support уже в середине 2013 года планирует объявить об открытии подобных филиалов и в других британских аэропортах. В компании говорят о том, что их модель бизнеса оптимальна для клиентов, и количество заказчиков растет из года в год.

«Головной офис нашей компании находится в международном аэропорту Дубай. В распоряжении



Jetex Flight Support - 200 штатных сотрудников, которые обеспечивают VIP-обслуживание для коммерческих, бизнес и частных авиаперелетов, координируя организацию наземного обслуживания в более чем 100 аэропортах Ближнего Востока, Африки, Азии и Европы. Независимо от того, планируете ли Вы осуществление чартерного, коммерческого или регулярного рейса, Jetex Flight Support может обеспечить Вам разрешения на пролет и посадку, обеспечить оптимальное планирование полета, отослать NOTAM или прогноз погоды, организовать заправку топливом и т.п. Международные агенты по наземному обслуживанию позаботятся о логистике и сопутствующих услугах, будь то размещение в отеле, транспорт, визовая поддержка или любой другой запрос – подход всегда грамотен и индивидуален», - комментируют в Jetex Flight Support.



## Jet Edge усиленно растет

Базирующийся в аэропорту Лос-Анжелеса (Van Nuys Airport) бизнес-оператор Jet Edge International с начала 2013 года добавил сразу четыре самолета компании Gulfstream, приобретенные на вторичном рынке. Gulfstream IV-SP будет базироваться в Нью-Йорке, GIV, GIII и G200 - в Лос-Анджелесе. Флот Jet Edge теперь состоит из 18-ти самолетов Gulfstream и одного Bombardier Learjet 45. Все самолеты доступны для чартерных полетов.

Как отмечают эксперты рынка, сейчас Jet Edge International является одним из самых динамично развивающихся перевозчиков на западном побережье США. Компания, которая начала свой бизнес с предоставления брокерских услуг, за последний год сделала реальный «скачок» в сторону расширения предоставляемых клиентам услуг. Теперь, помимо выполнения бизнес-чартеров, Jet Edge International – активный игрок на рынке купли-продажи воздушных судов и менеджмента авиационных услуг. В 2011 году Jet Edge International в Van Nuys Airport открыла собственный терминал по обслуживанию пассажиров, а также и специализированную авиашколу для подготовки собственных экипажей.

В 2013 году компания сделает первый шаг по развитию совместного бизнеса с гонконгским оператором Asia Jet. В Jet Edge International надеются, что после подписания договора о совместной деятельности (апрель 2013 года) американские клиенты компании получат доступ на многие рынки, включая континентальный Китай.

В 2012 году парк самолетов Jet Edge International пополнился сразу пятнадцатью самолетами, которые компания приобрела в основном на вторичном рынке.

## Jet Aviation укомплектовала 200-й бизнес-джет

Компания Jet Aviation St. Louis, дочернее предприятие компании Jet Aviation по комплектации интерьеров бизнес-джетов, в декабре 2012 года передала заказчику 200-й самолет – Challenger 605, на котором специалистами компании установлен интерьер. Юбилейный самолет был передан заказчику раньше установленного срока на 11 дней. 199-й укомплектованный бизнес-джет – Global 6000, поставленный днем ранее, также был доставлен клиенту досрочно, на 10 дней раньше срока.

Как комментируют представители Jet Aviation St. Louis, новые технологии, применяемые компанией, позволили существенно повысить эффективность работы по монтажу оборудования и облицовке поверхностей, а также оптимизировать цепочки поставщиков узлов и материалов. Именно это послужило реальному сокращению времени работы над интерьерами.

«В настоящее время мы имеем достаточно много предварительных соглашений на переоборудование салонов и разработку новых интерьеров, как на «зе-

ленные» лайнеры, так и на уже эксплуатирующиеся. Принимая заказы от различных клиентов, включая азиатский регион, мы активно сотрудничаем с дизайн-ателье, которые уже имели опыт работы с клиентами из этих регионов и знают всю специфику проектирования новых интерьеров, но большинство заказов выполняются нашими специалистами», – комментируют в Jet Aviation St. Louis.

Jet Aviation St. Louis вышла на рынок в 1997 году, а первым оборудованным самолетом стал Challenger 601. Темпы производства росли из года в год. С 2008 года компания смогла поставить заказчикам 100 бизнес-джетов.

В настоящее время Jet Aviation St. Louis предоставляет полный спектр услуг по техническому обслуживанию бизнес-джетов, разработке и установке интерьеров. Компания является авторизованным сервисным центром Bombardier, Embraer, Gulfstream, Hawker, Dassault Falcon, а также GE, Rolls-Royce и Honeywell и имеет 21 сертификат от авиационных властей различных стран.



## Учимся летать на PC-12NG

Компания FlightSafety International сертифицировала в соответствии с уровнем D в FAA и министерстве транспорта Канады свой первый тренажер Pilatus PC-12NG. Это одобрение дает право компании строить тренажеры, квалифицированные по уровню D, для самолетов Pilatus PC12-47 (серия 10).

FlightSafety уже начала подготовку работ по установке такого тренажера в своем учебном центре в Далласе. Новый симулятор планируется ввести в строй в начале 2014 года.

«Мы будем рады приветствовать операторов Pilatus PC-12NG и Pilatus PC-12 со всего мира в нашем учебном центре в Далласе и сделаем все для высокого качества обучения и отличного обслуживания, которого заслуживают наши клиенты», - говорит Брюс Уитмен, президент и главный исполнительный директор компании.

Тренажер Pilatus PC-12NG оснащен авионикой Honeywell Primus Apex и системой синтетического зрения. Ожидается, что в ближайшие месяцы он будет квалифицирован Европейским агентством авиационной безопасности EASA. В случае потребностей клиентов будет также проводиться одобрение регулируемыми агентствами других стран.

В настоящее время учебный центр FlightSafety в Далласе имеет 21 комплексный тренажер для деловых и коммерческих самолетов производства Bombardier, Embraer, Dassault, Eurocopter, Pilatus и Gulfstream. В скором будущем центр предложит обучение на вертолетах Bell моделей 212, 412 и 430.

## Bon Soirée о трендах и кухне

Британский провайдер услуг кейтеринга в сегменте бизнес-авиации Bon Soirée подвел итоги работы в 2012 году и поделился наблюдениями о предпочтениях пассажиров в течение года. Эксперты компании отмечают, что все большее количество клиентов при заказе бортового питания уделяют особое внимание составу продуктов, особенно это заметно среди американцев и японцев. Особенно наблюдается увеличение запросов на блюда с низким содержанием натрия и жиров, а также на меню, в основу которого входят индивидуальные диеты, чаще всего состоящие из специальных ингредиентов. В прошлом году доля таких заказов выросла на 19%. По этой причине повара Bon Soirée не только проходят специальные курсы по повышению квалификации, но и зачастую импровизируют, создавая новые рецепты, в основу которых входят, например орехи, семена и ягоды.

По мнению главы компании Дерек Фримен, такие эксперименты все чаще приходятся по душе клиентам в прямом и переносном смысле. Г-н Фримен также отмечает рост заказов из элитных ресторанов Лондона при падении спроса на «легкое» меню. В 2012 году особым спросом пользовались рестораны Sumosan, Nobo и Moti Mahal (он особенно популярен среди клиентов с Ближнего Востока и Китая). Среди национальных кухонь лидером остались индийская и паназиатская (их рост составил 14%). Кроме этого, многие постоянные клиенты настолько привыкли к бортовому питанию на борту, что уже стали заказывать подобное меню и домой.



Ну а самый большой рост заказов, впрочем как и годом ранее, наблюдался среди российских клиентов (более 18%). «Российские заказчики радовали нас как счетом, так и разнообразием заказа. Основой среднестатистического меню становились суши, черная икра, шампанское, а также обилие десертов и фруктов», - комментирует г-н Фримен.

Рост заказов из стран постсоветского пространства радует Bon Soirée. В 2013 году компания планирует дополнительно привлечь поваров высшей категории, специализирующихся на восточноевропейской кухне и открыть представительство в Москве. Параллельно этому Bon Soirée ведет ряд переговоров с московскими рестораторами о сотрудничестве, но называть будущих партнеров не спешит.

## Минобороны купит VIP-вертолеты

Министерство обороны России решило приобрести семь итальянских вертолетов AgustaWestland AW139 российской сборки. Согласно [плану-графику](#) (стр. 20, лот 242) размещения заказов, опубликованному на сайте «Рособоронпоставки», сумма возможной сделки оценивается в 630 миллионов рублей. Однако вероятнее всего она окажется меньше, чем запланировало военное ведомство, поскольку вертолеты будут закупаться по итогам тендера. Новые машины планируется использовать для VIP-перевозок.

Конкурс на поставку Министерство обороны России планирует объявить в феврале 2013 года, а подвести его итоги — в ноябре текущего года. Тендер будет проводиться в открытой форме. Контракт на поставку многоцелевых вертолетов AW139 предусматривает авансирование в размере 80 процентов от общей суммы сделки. Производством вертолетов AW139 в России занимается совместное предприятие HeliVert в подмосковном Томилине.

Представитель «Вертолетов России» от комментариев воздержался. По словам менеджера предприятия авиационной промышленности, стоимость AW139 российской сборки будет в пределах \$15-20 млн. за единицу — таким образом, шесть вертолетов будут стоить около \$100 млн.

По словам редактора журнала Moscow Defense Brief Михаила Барабанова, качество «генераловоза» AW139 будет явно предпочтительнее Ми-8 — при сборке в России его стоимость будет относительно низкой, а стоимость эксплуатации может быть значительно ниже, чем у Ми-8. При этом технических рисков у AW139 меньше, чем у Ка-62, который еще не совершил первого полета, отмечает эксперт.

## Еще один рекордный год

Европейский вертолетостроитель Eurocopter в прошлом году показал рекордные финансовые результаты — доход в 2012 году составил 6,3 млрд. евро, превысив результат прошлого года на 15% (в 2011 году компания также показала рекорд доходности — 5,4 млрд. евро). Такие результаты знаменуют возврат компании к докризисному уровню.

Доход компании вырос на 15%, по сравнению с 2011 годом, и это стало возможно благодаря хорошему росту сервисных услуг и поставке 475 вертолетов (в 2011 году компания поставила 503 машины). С 2006 года накопленный рост компании составил 9%, что является одним из самых высоких показателей в европейской промышленности.

2012 год для Eurocopter ознаменовался следующими этапами в производственной программе: поставка первых вертолетов расширенной версии AS350 В3е и



последнего поколения вертолета EC130 Т2, а также 500-ая поставка вертолета семейства EC145.

В 2012 году компания получила 469 чистых заказов на общую сумму в 5,4 млрд. евро, и прошлый год стал третьим годом подряд, когда портфель заказов производителя рос (в 2011 году компания получила заказы на 457 вертолетов на сумму 4,7 млрд. евро, а в 2010 году — на 346 вертолетов). Наибольшее количество заказов поступило на вертолеты семейства Ecureuil/Fennec/EC130 — 249 заказов, и семейство EC135/EC145 — 144 заказа. Также сильные результаты показало семейство Super Puma, которое опиралось на значительные заказы от нефтегазового сектора. Распределение портфеля заказов по типам вертолетов:

- Eurocopter/Fennec/EC130 — 249 вертолетов
- EC145 — 81 вертолет
- EC135 — 63 вертолета
- Super Puma/Cougar EC225/EC725 — 37 вертолетов
- EC175 — 19 вертолетов
- Dauphin/Panther/EC155 — 11 вертолетов
- EC120 Colibri — 9 вертолетов

Консолидированный оборот Eurocopter от поставок вертолетов в 2012 составил 49% общего оборота. Также сервисные услуги играют все более важную роль в продажах компании — в 2012 году на них пришлось 42% от общего дохода.

В настоящее время на сервисные услуги Eurocopter приходится 47% от общего портфеля заказов, тем самым это направление бизнеса компании в будущем продолжит рост.

В 2013 году Eurocopter планирует увеличить поставки вертолетов заказчикам на 15,8% - до 550 машин.

## Hawker Beechcraft на финишной прямой

Hawker Beechcraft Inc. находится на завершающей стадии выхода из банкротства, совсем скоро это словосочетание канет в лету, и появится новый «старый» бренд Beechcraft Corp. В четверг, 31 января 2013 года, прошло заседание суда по Южному округу Нью-Йорка, и на нем судья Стюарт М. Бернштейн выступил с заявлением, что он одобрит «Совместный план реорганизации» для всех дочерних компаний производителя, находящихся под защитой Главы 11, кроме одной.

Судья Бернштейн отложил решение относительно дочерней компании Hawker Beechcraft Inc., Hawker Beechcraft Corporation, и попросил компанию сделать технические изменения в плане реорганизации прежде, чем он выдаст окончательное разрешение. На этом заседании суд также одобрил соглашение

компании с Корпорацией по гарантиям пенсионного обеспечения (Pension Benefit Guaranty Corporation) и Международной ассоциацией машиностроителей для урегулирования пенсионных планов в рамках реструктуризации.

Кроме того, 30 января 2013 года суд принял ходатайство компании о сохранении JP Morgan Securities LLC и Credit Suisse Securities (USA) LLC в качестве совместных ведущих организаторов и агентов по выпуску ценных бумаг для организации финансирования в размере \$ 600 млн., которое необходимо для выхода из банкротства Hawker Beechcraft. Это финансирование будет состоять из срочного кредита и возобновляемой кредитной линии. Кроме того, дочерние банки организаторов взяли на себя обязательство гарантировать финансирование.

Эти средства будут использоваться для погашения всех требований, попадающих под категорию «Должника во владении» (DIP), оплату необходимых обязательств и платежей, а также финансирования текущих операций. Оплате в рамках этого кредита также подлежит оформление окончательной документации и судебных расходов.

Также Hawker Beechcraft Inc. объявила, что после выхода из процесса банкротства будет избран новый состав совета директоров, в который войдут генерал Дональд «Дон» Кук, Джина Дэвис, Ральф Хит, Дэвид Толли, Гидеон Аргов, Роберт (Боб) Джонсон и Билл Бойсчер. Компания планирует назвать имена еще двух директоров до момента вступления в силу плана реорганизации. Билл Бойсчер назначен главным исполнительным директором Beechcraft Corporation, а Стив Миллер станет старшим советником правления. Существующая руководящая команда компании останется на месте, и тем самым обеспечится непрерывность и понимание ведения бизнеса производителем.

По словам нынешнего председателя Hawker Beechcraft и будущего гендиректора Beechcraft Билла Бойсчера, реорганизованная компания Beechcraft Corporation выйдет из процесса банкротства с сильными операционными и финансовыми показателями, с оборотным капиталом и гибкой стратегией продвижения основных продуктов.

По данным различных источников, новые владельцы – это Centerbridge Partners, Angelo Gordon & Company, Sankaty Advisors и Capital Research & Management.

Hawker Beechcraft был приобретен в 2006 году у компании Raytheon консорциумом из Onex Partners и Goldman Sachs.



*Кто «подберет» реактивный бизнес компании?*

## FAA предупреждает

В то время, как повышение уровня автоматизации кабины экипажа и более частое использование автопилотов помогли улучшить эксплуатационную безопасность и точность пилотирования самолетов, автоматизация работы экипажа также вызывает у авиационных регуляторов опасения, что пилоты теряют летные навыки.

В свежем бюллетене по безопасности полетов FAA (Safety Alert for Operators (SAFO) рассматривается эта проблема, и авиационный регулятор рекомендует пилотам чаще пилотировать самолет в ручном режиме.

**Бюллетень SAFO**, выпущенный в январе 2013 года, рекомендует профессиональным летным экипажам и пилотам на современных самолетах в условиях низкой рабочей нагрузки выключать автопилот и управлять самолетом вручную, в том числе во время крейсерского полета вне пространства RVSM. Также эксперты советуют операторам по возможности содействовать повышению «ручного» налета и разработать процедуры для достижения этой цели.

«Системы автоматического пилотирования являются полезными инструментами для летчиков и позволяют улучшить безопасность полетов и управлять рабочей нагрузкой, что делает операционное управление воздушным судном более точным», - говорится в SAFO. «Тем не менее, постоянное использование автопилота может привести к ухудшению способности летчика быстро вывести самолет из критического положения».

Эксперты FAA добавляют, что, хотя автопилоты стали распространенным и полезным инструментом, к сожалению, постоянное использование этих систем никак не укрепляет знания и навыки пилота



в ручном управлении воздушным судном. Летные экипажи должны тесно поработать с летным отделом и другими подразделениями своей компании, чтобы содержание этого SAFO было включено в оперативную политику компании. Однако FAA оговаривается, что при этом крайне важно неукоснительное соблюдение наземной и летной подготовки, а также квалификационных проверок.

Изучив этот документ, Национальная ассоциация бизнес-авиации США NBAA обращает внимание еще на один момент: наравне с потерей пилотажных навыков летные экипажи могут столкнуться с еще одной потенциальной опасностью. Как говорит вице-президент по безопасности NBAA Дуг Карр,

автоматические системы управления могут «маскировать» растущий ком проблем в системах самолета, и когда электроника передает управление таким самолетом человеку, пилоты должны быть всегда готовы к сложным ситуациям в полете.

«Мы считаем, что компании должны изучить содержание этого бюллетеня и принять во внимание его рекомендации, не нарушая установленные правила безопасности полетов», - добавил он. «Когда мы научились управлять воздушным судном, мы должны гарантировать, что наша способность ручного пилотирования такая же искусная, как и наша способность летать с помощью автопилота».

## Volkswagen Air Services «не дружит» с полосой и ветром

В четверг, 31 января 2013 года, в берлинском аэропорту Тегель при выполнении перегонного рейса в Брауншвейг-Вольфсбург (аэропорт базирования VW Air Services) произошел инцидент с самолетом компании Volkswagen Air Services, на борту которого находился только экипаж в составе трех человек. В процессе разбега Falcon 7X (бортовой номер VP-CSW) на скорости приблизительно в 50 км/ч. сильным порывом ветра был практически сдут с взлетно-посадочной полосы на газон. По словам многочисленных свидетелей, все это выглядело достаточно забавно.

«Наблюдая за разбегом джета, мы увидели весьма курьезную сцену. Самолет в какой-то момент «не ведомой силой» был поднят на небольшую высоту (около метра) и аккуратно «припаркован» на газон. Все мы понимали, что случилось авиационное происшествие, но все это выглядело нелепо и смешно», - рассказывает один из очевидцев.

Прибывшие на место спасатели помогли эвакуироваться экипажу (никто не пострадал), а специалисты приступили к расследованию инцидента, в котором,



*Инцидент 2009 года*

судя по всему, виновато исключительно внезапное погодное явление.

Это не первый серьезный инцидент с самолетами оператора. В ноябре 2009 года Dassault Falcon 900EX (бортовой номер VP-CGD) при выполнении рейса в немецкий аэропорт Эмден при сильном боковом ветре и высокой посадочной скорости перелетел порог взлетно-посадочной полосы и почти на 250 метров выкатился за нее. На борту самолета находилось пять пассажиров и три члена экипажа. Тогда последствия были куда серьезнее. После оценки всех повреждений руководство компании приняло решение избавиться от самолета. Однако история умалчивает дальнейшую судьбу бизнес-джета.

Компания Volkswagen Air Service, базирующаяся в аэропорту Брауншвейг-Вольфсбург, один из крупнейших корпоративных эксплуатантов в мире. Самолеты компании базируются, помимо «родного» аэропорта в Брауншвейг-Вольфсбург, по всему миру, включая и Москву. Ее флот (девять машин) состоит только из самолетов европейских производителей: Falcon Dassault 7X, Falcon Dassault 2000, Falcon Dassault 900 и Airbus ACJ319.

## Без НДС

В ноябре 2012 года Указом Президента Российской Федерации была создана Комиссия по вопросам развития авиации общего назначения (далее «Комиссия»). Одной из задач Комиссии является «рассмотрение предложений по совершенствованию законодательства Российской Федерации о налогах и сборах в целях стимулирования развития авиации общего назначения, включая разработку новых систем налогообложения по отдельным направлениям деятельности» (п.3 (и) Положения о Комиссии).

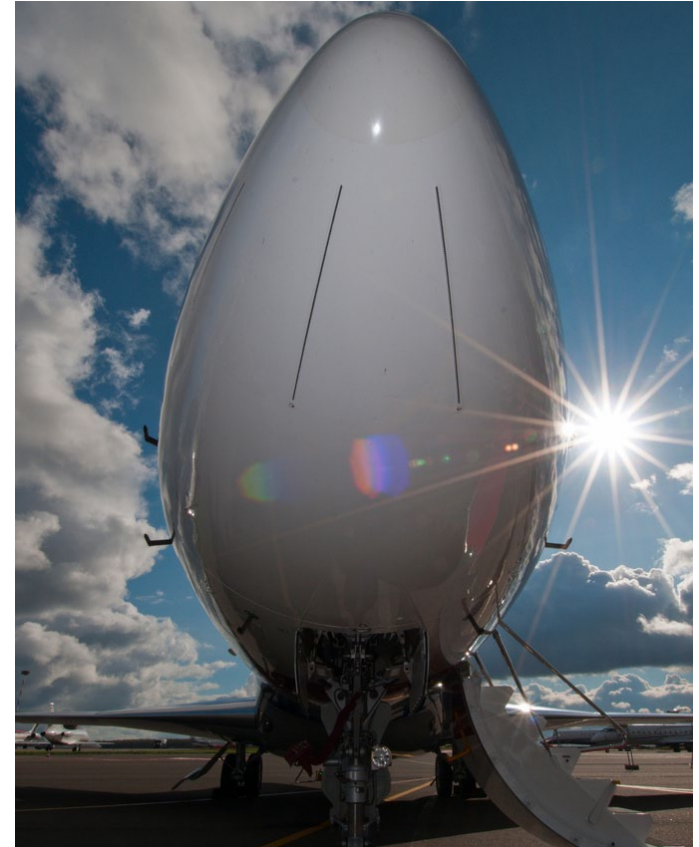
Как стало известно BizavNews, юридическая компания «Кэпитал Лигал Сервисэз» под руководством партнера Дерека Блума выступила с инициативой разработки политически жизнеспособного аргумента в пользу принятия Российской Федерацией освобождения от НДС, взимаемого при ввозе (далее «таможенный НДС»), для воздушных судов, которые

ввозятся для использования в коммерческих целях и иных целях гражданской авиации.

Сформирована рабочая группа, в которую вошли представители ведущих производителей деловых самолетов, а также дипломатические представители коммерческих отделов посольств государств, лидирующих в производстве воздушных судов. Группа открыта для присоединения к ней представителей авиакомпаний, которые поддерживают идею того, что отмена таможенного НДС позволит им приобрести большее количество новых воздушных судов. Группа также приветствует присоединение к ней представителей коммерческого сектора, а также российских лиц, которые имеют желание приобрести воздушное судно, но препятствием к этому является необходимость уплаты таможенного НДС, взимаемого при ввозе.

В «Кэпитал Лигал Сервисэз» считают, что в российский бюджет может поступить больше средств от будущих налогов на прибыль организаций, налогов на имущество, социальных поступлений, а за этим последует и большая экономическая активность, если еще несколько сотен самолетов будут зарегистрированы в России, чем поступлений от упущенного таможенного НДС, если он будет отменен для воздушных судов, ввозимых в Россию для использования в гражданской авиации.

«Рабочая группа выступает за то, чтобы Россия приняла аналогичное Европейскому Союзу освобождение от таможенного НДС для самолетов, ввозимых в Европейский Союз. Директива ЕС об НДС предусматривает, что государства - члены ЕС освобождают от таможенного НДС воздушные суда, используемые авиакомпаниями. Предлагается, чтобы Россия имела более широкое освобождение от



НДС, взимаемого при ввозе, для всех гражданских самолетов, за исключением определенных категорий воздушных судов, сопоставимые типы которых производятся в России, и при ввозе которых Россия на сегодняшний день не предоставляет освобождение от уплаты таможенных пошлин. «Это нам кажется убедительным аргументом, учитывая что 95% самолетов, принадлежащих российским собственникам, зарегистрированы за пределами России, и Россия не получает таможенный НДС от этих самолетов», - прокомментировал BizavNews г-н Блум.



## Швейцарские смотрины

В то время, как мировые лидеры политики и экономики делятся впечатлениями от работы на Всемирном Экономическом Форуме в Давосе (с 23 по 27 января 2013 года), провайдеры наземного обслуживания в близлежащих аэропортах также подводят итоги. Бизнес-джеты, которые прилетали в Швейцарию, в основном обслуживали две компании – ExecuJet Aviation и Jet Aviation. Как обычно, компании сообщили о росте трафика и успехах в обслуживании важных пассажиров.

В период с 23 по 27 января ExecuJet Aviation обработала более 300 рейсов, что превзошло ожидания компании. Также было реализовано свыше 260000 литров топлива. ExecuJet приняла множество VIP-гостей, прибывших из более 75 стран мира, среди

которых были министры и президенты стран-участников. FBO компании в аэропорту Цюриха пришлось принимать различные типы самолетов вплоть до широкофюзеляжных лайнеров. В компании отметили, что в этом году количество ультрадальних бизнес-джетов увеличилось в разы, а всего ExecuJet обслужила более 300 самолетов.

Как и в предыдущие годы, ExecuJet подписала эксклюзивное соглашение с аэропортом Dubendorf (LSMD), принадлежащим военно-воздушным силам Швейцарии (аэропорт расположен всего в 8 километрах к северу от Цюриха). Именно здесь рост трафика бизнес-джетов, прилетающих на ВЭФ, вырос на 80% по сравнению с 2012 годом.

Jet Aviation также сообщает о рекордном трафике бизнес-джетов во время ВЭФ. В период Форума FBO компании в Цюрихе в основном работало на обслуживание самолетов и делегатов 43-го ВЭФ. В этом году Jet Aviation отмечает незначительное увеличение трафика по сравнению с форумом прошлого года. Всего компания Jet Aviation Zurich в период с 23 по 27 января обработала 747 рейсов и 1531 пассажира.

Несмотря на плохую погоду и туман, который наблюдался в начале форумной недели, FBO Jet Aviation в Цюрихе начала работу за несколько дней до ВЭФ: во вторник 22 января обработано 150 бизнес-джетов, в среду – 126 движений. А на близлежащем военном аэродроме Dubendorf 28 из 36 самолетов были обработаны Jet Aviation.

Более двух с половиной тысяч бизнесменов, финансистов и политиков собрались в 2013 году на швейцарском курорте, чтобы обсудить перспективы развития мировой экономики. Прошедшее мероприятие интересно не только важными экономическими и политическими вопросам, которые обсуждали участники Форума, но и общением в кулуарах. И возможно (это мы только предполагаем) некоторые гости могли «похвастаться» и последними приобретениями, на которых они прилетели в Цюрих. В число таких предметов гордости, несомненно, вошли новейшие G650.

Несмотря на то, что сейчас в эксплуатации находится только шесть самолетов Gulfstream 650, споттеры заметили на прошлой неделе в Цюрихе три таких



продолжение ►





бизнес-джета. Судя по всему, самолеты G650 N100A (6010), N524EA (6012) и N762MS (6008) прибыли на Всемирный Экономический Форум. Тем более, что они принадлежат крупным американским компаниям: N100A – Exxon Mobil (сейчас самая дорогая публичная компания в мире, после того как акции Apple упали ниже 450 долларов за акцию), N524EA – Katten Muchin Rosenman LLP (чикагская юридическая фирма, а юристы и адвокаты в США имеют очень большое влияние) и N762MS – Wal-Mart Aviation (авиационное подразделение крупнейшей в мире розничной сети).



Однако кроме коммерсантов на Форуме присутствовали многие политические и государственные деятели. И если обычно государственные делегации прибывают на одном самолете, то Россия здесь смогла всех перещеголять. В Цюрих прилетело восемь самолетов СЛО «Россия»: Ту-214, два Ил-76, два Ил-96-300 и три Ту-154. А всего только из Москвы в Давос прилетело 49 (сорок девять) бизнес-джетов.

Не менее впечатляющие делегации прилетели из США и Китая. «На этих двоих» в течение пяти дней в Цюрихе находилось до 60 бизнес-джетов, преимущественно класса BBJ/ACJ и G550, Bombardier Global 5000/6000. Представители бывших советских республик прилетали исключительно на бортах №1 (исключением стал лишь Президент Белоруссии Александр Лукашенко).



Еще в этом году особо отличились африканские государства. Как комментируют в ExecuJet, такого наплыва бизнес-джетов с африканского континента не наблюдалось за всю историю Форума. И если раньше бизнес-джеты первых лиц африканских государств представляли «потрепанные» самолеты, то сейчас большая часть руководителей этих стран летают на современной технике, преимущественно Falcon 7X и Gulfstream G550, а также BBJ.

Форум работает с 1971 г. и ежегодно привлекает тысячи профессионалов, готовых платить за участие 22000 швейцарских франков (\$23 600), а за членство – до полумиллиона швейцарских франков.

## Российские чиновники хотят летать на Sukhoi Business Jet

Самолетом Sukhoi Business Jet, стартовым покупателем которого станет швейцарская компания Comlux, заинтересовались и первые российские клиенты, пишут «Известия». Как сообщили в пресс-службе ЗАО «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС), самолет может попасть в авиапарк главы одного из регионов. Возможно, первым отечественным покупателем Sukhoi Business Jet станет руководство Татарстана. В компании заявили, что в настоящее время по поводу покупки SBJ ведутся «переговоры с коммерческими структурами и государственными органами России».

«С их стороны мы видим определенный интерес к проекту SBJ», - отметили в ГСС. Назвать потенциальных клиентов в ГСС отказались, отметив, что первый самолет Sukhoi Business Jet (SBJ) сейчас находится в производстве в Комсомольске-на-Амуре. 75% минус одна акция ГСС принадлежит ОАО «Компания Сухой» (входит в «Объединенную авиастроительную корпорацию», ОАК), 25% плюс одна акция — итальянской Alenia Aermacchi (входит в итальянский конгломерат Finmeccanica).

Sukhoi Business Jet — это второй отечественный самолет после Ан-168, который позиционируется именно как бизнес-джет. Основные отличия SBJ от тех «суперджетов», которые поставлены, например, «Аэрофлоту», — интерьер с душем, баром, гостиной, спальней и конференц-залом, а также увеличенная дальность полетов (7960 км против 4420 км). В 2011 году швейцарская авиационная группа Comlux стала первым заказчиком SBJ. Озвученная тогда цена контракта на 2 самолета плюс опцион на еще пару — \$200 млн (итого каждый по \$50 млн). Самолет, как ожидается, сертифицируют в 2014 году, тогда же ОАК планирует поставить Comlux два первых SBJ. Опрошенные эксперты отметили, что российские

миллиардеры вряд ли сейчас горячо заинтересованы в SBJ. А среди всех «государственных органов» самым большим авиапарком располагает управделами президента. Представитель управления Виктор Хреков в разговоре с «Известиями», однако, не подтвердил факт переговоров.

«Мы, естественно, наблюдаем за этим проектом, поскольку нас интересует вся продукция российского авиапрома, но конкретных переговоров по этому проекту мы не ведем», - сказал Хреков. «По новым моделям у нас есть правило: мы сначала наблюдаем за эксплуатацией, затем решаем, интересует ли нас эта модель или нет».

По мнению главного редактора портала Avia.ru Романа Гусарова, покупателями SBJ, исходя из заявления «Сухого», могут стать крупные региональные авиакомпании, которые занимаются бизнес-чартерами.

«Главам регионов такие лайнеры не покупают напрямую. Самолет может быть взят в лизинг или куплен для крупной региональной авиакомпании и использоваться как для первого лица региона, так и для коммерческих чартеров», - отмечает Гусаров. По его мнению, это может быть, например, авиакомпания «Татарстан» — это компания довольно состоятельного региона, которая занимается бизнес-чартерами.

По словам эксперта УК «Финам» Алексея Захарова, покупателем также может стать крупная госкомпания, например РЖД или «Газпром» (в «Газпроме» заявили, что не ведут переговоров с ГСС, в РЖД не смогли оперативно прокомментировать). При этом



*Говорят, что SBJ для Comlux уже собирают в цехах завода*

он отмечает, что о поставках SBJ говорить рано — даже первый самолет RRJ-95LR, на базе которого будет производиться бизнес-джет, еще находится в цехе окончательной сборки, и ему еще предстоит сертификационные испытания.

Источник на рынке отметил, что хотя в ноябре в ГСС появилась должность «вице-президента по Sukhoi Business Jet», первой ласточкой в сфере бизнес-авиации для «Сухого» вполне может стать вовсе не SBJ, а другой самолет.

«Есть самолет, который должен был пойти в «Армавиа» (пилотный покупатель SSJ-100, от покупки отказался. — Прим.) — он стоит до сих пор в Комсомольске-на-Амуре, и в ГСС его планируют переделать под бизнес-джет, — отмечает собеседник «Известий». При этом его может выкупить авиакомпания «Татарстан», также не состоявшийся борт «Армавиа» может стать служебным самолетом ОАК, предназначенным для руководства корпорации.

## Nextant 400XT – прорыв среди легких бизнес-джетов

Компания Nextant Aerospace, производитель единственного в мире модернизированного самолета для частной авиации Nextant 400XT, в середине января объявила о назначении Шона МакГью своим президентом. Г-н МакГью является директором по продажам в авиационной отрасли, и благодаря ему компания рассчитывает продолжить активный рост. Ранее Шон МакГью отвечал за бизнес компании Hawker Beechcraft Corporation в Европе, на Ближнем Востоке, в Африке, а также Азиатско-Тихоокеанском регионе, на новом месте он будет заниматься стратегическим развитием, которое позволит Nextant увеличить свою долю на мировом рынке и закрепить успех программы Nextant 400XT.

На прошлой неделе Шон МакГью посетил Фарнборо, Манчестер и Женеву, чтобы представить Nextant 400XT потенциальным клиентам и журналистам. В эксклюзивном интервью BizavWeek г-н МакГью рассказал о своих первых шагах в должности Президента компании Nextant Aerospace и перспективах Nextant 400XT.

***Г-н МакГью, прежде всего BizavNews поздравляет Вас с новой должностью и желает эффективной работы в качестве Президента Nextant Aerospace.***

***Г-н МакГью, сразу после Вашего назначения многие авиационные эксперты заговорили, что на новой должности вы не только сфокусируетесь на маркетинговом продвижении Nextant 400XT, но и попытаетесь все-таки реанимировать производство бывших самолетов HBC – таких, как Hawker 4000, Hawker 900XPR, которые до сих пор являются отличными машинами...***



В новой должности я буду заниматься развитием линейки Nextant на глобальном уровне. Это действительно революционный продукт: владелец такого самолета получает все опции, которые бы ему предложили при покупке нового борта, но при этом за полцены. Nextant 400XT позволяет покрывать расстояния на 50% длиннее, при этом расходы у него на 30% ниже. И пока у нас нет планов производства новых самолетов Hawker 4000 или Hawker 900XP.

***Какими будут первые шаги на посту Президента Nextant Aerospace?***

Моя задача – открыть для Nextant Aerospace доступ к рынкам по всему миру. Компания уже продемонстрировала впечатляющие результаты в США – наш

портфель заказов там сейчас оценивается в 5,28 млрд. рублей (г-н МакГью любезно конвертировал американские доллары в нашу национальную валюту), и я хочу повторить этот успех на самых перспективных рынках бизнес-авиации, но уже на международном уровне.

Кардинальная модернизация, лежащая в основе программы Nextant 400XT, позволяет создавать новые самолеты по цене бывших в эксплуатации – такое предложение особенно актуально для потенциальных покупателей бизнес-джетов легкого класса. Кроме того, Nextant предлагает своим клиентам тот же набор опций, который обычно предоставляет

**продолжение** ►

любой другой крупный производитель: покупатели могут заказать интерьер 400ХТ по своему вкусу, посетив оснащенный по последнему слову техники центр разработок, где они смогут подобрать каждую деталь. Nextant также предлагает двухгодичную полную гарантию, за которой стоит постоянно растущая глобальная сеть сервисных центров.

***Насколько, по Вашему мнению, Nextant 400ХТ будет интересен в России, и собираетесь ли Вы его продвигать в нашей стране? Возможно ли, что спустя какое то время в России появится представительство Nextant Aerospace?***

Я уверен, что Nextant будет пользоваться спросом на российском рынке. На этом самолете можно летать в два раза дальше, чем на Hawker 400XP, и Nextant 400ХТ – превосходное транспортное средство для бизнеса, он позволяет покрывать расстояние до 2 005 морских миль (3,713 км) с четырьмя пассажирами на борту.

Фактически это означает, что на 400ХТ можно без дозаправки добраться из Москвы до, например, Стамбула, Лондона или Каира, сэкономив 30% на топливе за счет его экономичности. Думаю, сочетание этих двух качеств найдет отклик у потенциальных покупателей в России.

***Объем продаж Nextant в 2012 г. составил \$100 млн., портфель заказов компании оценивается в \$175 млн. Ваш прогноз на 2013 год?***

В этом году мы рассчитываем поставить нашим заказчикам от 24 до 30 самолетов в зависимости от спроса.



***Г-н МакГью, рассматривает ли компания в будущем строительство новых производственных мощностей вне США?***

Nextant Aerospace планомерно увеличивает свой штат и наращивает производственные мощности в соответствии со спросом на свою продукцию в ключевых регионах. Что касается охвата новых рынков, то мы сделаем объявление, когда для этого настанет соответствующий момент.

***Как человек, долгое время проработавший в HBC в качестве топ-менеджера, что бы Вы пожелали компании Beechcraft?***

Бренд Beechcraft может гордиться своей богатой историей в международной авиации, и я желаю компании успехов в будущем.

***P.S.*** До недавних пор Шон МакГью был президентом Hawker Beechcraft по Европе, Ближнему Востоку, Африке и Азиатско-Тихоокеанскому региону, отвечая за продажи компании в соответствующих частях света и регионах. До этого г-н МакГью занимал должность вице-президента компании по международным продажам. Свою карьеру в качестве специалиста по продажам в Hawker Beechcraft он начал в 1999 г., постепенно занимая все более высокие должности. Ранее в качестве директора он отвечал за продажи в Diamond Aircraft Industries.

Г-н МакГью получил степень магистра бизнес-администрирования (MBA), закончив Технологический институт Флориды (Florida Institute of Technology). У него есть свидетельство пилота транспортной авиации (ATP) и, в частности, он подготовлен к полетам на самолете Beechjet 400A/XP, корпус которого используется при создании Nextant 400ХТ.

## Небесный кейтеринг

Отечественный рынок авиационного кейтеринга развивается стремительно, и все больше новых игроков появляется из года в год. Исключением не является и бизнес-авиация, где существуют свои эксклюзивные подходы в обслуживании пассажиров. К одному из лидеров российского рынка кейтеринга в сегменте бизнес-перевозок можно смело отнести компанию ULEY Airline Caterer, которая на протяжении почти пяти лет остается одним из главных поставщиков бортового питания для многих российских и зарубежных операторов.



Сегодня наш собеседник, бренд-менеджер Группы УЛЕЙ Александр Литвин, расскажет, каким для компании оказался прошедший год, и поделится с читателями BizavWeek своим видением основных проблем в этом сегменте.

***Александр, закончился достаточно прогнозируемый для российского рынка бизнес-перевозок 2012 год с небольшим ростом при вялотекущей динамике. Как в прошлом году вел себя рынок авиационного кейтеринга в сегменте бизнес-авиации? Какие события, по Вашему мнению, были ключевыми в сегменте?***

Действительно, 2012 год был достаточно предсказуем для деловой авиации в целом, и для нас в частности. Мы ожидали от него сохранения текущих позиций и сдержанного роста. Для компании ULEY Airline Caterer рост стал не совсем сдержанным – по предварительным результатам подведения финансовой отчетности МСФО, чистая прибыль компании увеличилась на 21,6%, что говорит в целом о правильном направлении развития, выбранном менеджментом компании. И эти результаты на фоне остального рынка мы считаем действительно хорошими. Но также в рынке есть примеры более впечатляющего роста, и здесь, безусловно, не обойдется без нашего уважаемого коллеги – известного ресторатора Андрея Деллоса и его компании Dellos Airservice, входящей в Maison Dellos. Рост в данном случае объясним широкой поддержкой бренда за счет других, в том числе ресторанных, проектов Деллоса, а также активностями по его продвижению. Впрочем, пока Dellos Airservice продолжает расти в основном исключительно в разрезе своего ключевого клиента – авиакомпании Трансаэро. Ключевых событий было с одной стороны много, с другой стороны трудно вы-

делить те, которые оказали значительное влияние на отрасль. Думаю, для каждой компании они будут индивидуальным. Для нас таким событием стало представление нового названия бренда, прошедшее в рамках пресс-конференции ОНАДА на выставке Jet Expo (до августа 2012 года ULEY Airline Caterer носил имя Fly Fusion).

***С какими итогами закончила 2012 год компания ULEY Airline Caterer?***

Как я уже говорил выше, наш рост несколько превысил наши ожидания, но это стало лишь дополнительным стимулом для реализации собственных флагманских проектов. В целом, 2012 год показал хорошую динамику и вернул понимание того, что рынок может развиваться и более быстрыми темпами, нежели ранее. Открылись новые горизонты, и мы с оптимизмом смотрим в наступивший 2013 год. Основными задачами компании, помимо завершения ребрендинга, станут усиление каналов коммуникации и продвижение бренда, подготовка обновленных разделов меню и презентационно-обучающих материалов для партнеров, а также интересные мероприятия для прессы и наших клиентов.

***ULEY Airline Caterer – маркетинговый ход ULEY Group. Насколько ребрендинг оправдал себя, и с помощью каких маркетинговых шагов компания планирует оставаться лидером в этой нише? Планирует ли компания выходить в регионы?***

Действительно, в 2012 году компания УЛЕЙ Кейтеринг приняла решение о внедрении новой маркетин-

продолжение ►

говой стратегии. Теперь это ULEY Group, предлагающая своим клиентам и гостям неизменное качество и лучший сервис под тремя брендами – ULEY Catering, ULEY Moments и ULEY Airline Caterer. Несомненно, говорить о том, оправдал ли себя ребрендинг, рано – мы еще только начинаем знакомить наших клиентов с новыми брендами, но совсем скоро состоится пресс-конференция, на которой мы представим обновленные маркетинговые материалы, расскажем больше о инсайте каждого бренда. Для нас, как и 10 лет назад, очень важным фактором остается наличие коммуникации с клиентом – это помогает нам понять его потребности, учесть пожелания, но помимо этого, мы всегда очень чутко относимся к изменениям рынка, поэтому наша новая структура – это своего рода синергия новой информации для клиента и ответ рынку.

***А существуют ли в России реальный рынок кейтеринга для бизнес-авиации и конкуренция? Насколько мы знаем, на узком рынке питания для бизнес-авиации пытаются конкурировать и фабрики питания при аэропортах?***

Россия – это довольно специфический рынок практически в каждом сегменте, и организация питания на борту пассажирской авиации – тому не исключение. Но стоит отметить, что, несмотря на различные факторы, рынок бортового питания показывает хорошую динамику и достаточно высокую конкуренцию. ULEY Airline Caterer начал свою деятельность в 2008 (тогда еще под названием Fly Fusion), и на рынке было около 5-7 компаний, в том числе принадлежавшие крупным аэропортам и авиакомпаниям. Сегодня таких компаний уже больше 30 – мне кажется, это хорошее поле для конкурентной



борьбы. Мы уважительно относимся ко всем своим конкурентам, и фабрики питания аэропортов – не исключение. Почему, спросите Вы? Потому, что большинство кейтеринг-операторов бортового питания имеют на сегодняшний день свою аудиторию. И клиенты, которые выбирают нас, а, следовательно, кухню класса *grande cuisine*, разработанную известным французским бренд-шефом Michelin 1\*, не захотят питаться блюдами фабрик питания. И причина здесь не в качестве, а в первую очередь – во вкусовых пристрастиях и стиле жизни. Наши блюда – это не просто вкус, это именно стиль жизни, когда человек отдает предпочтение лучшему.

***Как в компании относятся к многочисленным попыткам выхода на отечественный рынок иностранных провайдеров услуг в сегменте авиационного кейтеринга?***

Мне кажется, для этих компаний выход на российский рынок – это смелый эксперимент. Нужно учитывать не только особенности кухни и вкусового менталитета (например, великобританцы с детства приучены к чаю с молоком, а русские – к ржаному

продолжение ►

хлебу или сладкому чаю), но и особенности сервиса. Когда я жил в Европе, я обратил внимание на одну особенность – некоторую неспешность. Неспешность во всем и везде – и в частных, и в государственных компаниях. В России такая динамика точно выведет компанию за пределы рентабельности. Наши сегодняшние реалии диктуют – нужно здесь и сейчас, то есть приевшееся всем выражение «все и сразу». Именно поэтому мы, следуя не только таким тенденциям, но и самым высоким стандартам качества, изначально создавали круглосуточную кухню. Пассажирские рейсы летают в разное время суток, что уж говорить о деловой авиации или частной деловой авиации – здесь в любой момент владелец самолета может захотеть совершить трансатлантический перелет и, разумеется, хочет видеть у себя на столе только свежие блюда. А для иностранных компаний иногда именно такие моменты становятся подводными камнями в океане российского бизнеса.

**Расскажите, пожалуйста, об особенностях вашего бизнеса (заказ, доставка, сервировка и т.д.).**

Конечно, рассказать обо всех особенностях бизнеса здесь мы не сможем – потребуется очень много времени. Я позволю себе отразить наиболее важные моменты и расскажу о том, что именно делает сервис ULEY Airline Caterer лучшим в своем сегменте. В нашем меню представлены разнообразные блюда, созданные с учетом самых различных кулинарных стилей и традиций. Однако мы всегда отдаем приоритет предпочтениям клиентов – наши искусные повара смогут удовлетворить запросы самых взыскательных гурманов.

Мы используем в приготовлении блюд только самые свежие продукты. ULEY Airline Caterer применяет инновационные технологии приготовления и использует специальную упаковку для того, чтобы сохранить качество и вкус свежеприготовленных блюд даже после нескольких часов полета. В компании разработана и внедрена система внутреннего контроля по обеспечению безопасности и качества питания для деловой авиации, квалификация наших повара позволяет приготовить любое блюдо из любой кухни мира. Не могу еще раз не упомянуть то, что мы всегда на связи и готовы порадовать Вас блюдами непревзойденной кухни 24 часа 7 дней в неделю – наша диспетчерская служба работает круглосуточно, а минимальный срок подачи заявки – за 4 часа до вылета рейса. Мы осуществляем бесплатную доставку питания до терминала во все аэропорты Москвы. Мы внимательно относимся к нашим партнерам: проводим бесплатные мастер-классы для экипажей по безопасности бортового питания, особенностям сервировки и подачи наших блюд, сотрудничаем со всеми хендлинговыми компаниями Москвы.

Но самое важное, на мой взгляд, это то, что мы стараемся понимать, слушать и слышать клиента, удовлетворяя все его пожелания. Ведь довольный клиент – это одна из наиболее важных составляющих бизнеса. Тем более, если он, как в случае с ULEY Airline Caterer и ULEY Group в целом, настроен на поддержание долгосрочных отношений с партнерами и клиентами.

**P.S. ULEY Group** – Группа, состоящая из трех компаний, дочерних брендов: ULEY Catering – отвечает за обслуживание корпоративных мероприятий, ULEY Moments – отвечает за организацию и обслуживание

частных мероприятий и ULEY Airline Caterer – отвечает за организацию питания на борту деловой авиации. Компания основана более 10 лет назад, став преемником культового для московских гурманов ресторана «УЛЕЙ». Сегодня компания уверенно входит в ТОП-5 премиальных кейтеринг-операторов России, за год проводя более 1 500 мероприятий и обслуживая более 2 000 рейсов деловой авиации.

**ULEY Airline Caterer:** Компания, занимающаяся организацией питания на борту самолетов деловой авиации. Основана в 2008 году, входит в Группу УЛЕЙ. До 2012 года была известна под брендом Fly Fusion. В 2012 году был проведен ребрендинг марки, который должен завершиться в 2013 году обновлением ключевых коммуникаций с клиентами и партнерами. Компания признана профессиональным сообществом, принимает участие в профессиональных мероприятиях – Jet Expo и других. Клиентами компании являются известные крупные корпорации Airbus, Русаэро и другие.

**Александр Литвин:** Бренд-менеджер Группы УЛЕЙ. Присоединился к команде компании в 2012 году. Именно под его руководством была разработана новая маркетинговая стратегия компании. В рамках Группы УЛЕЙ отвечает за ребрендинг ULEY Airline Caterer, вывод нового бренда ULEY Moments. Ранее Александр отвечал за продвижение и бренд-менеджмент товаров группы FMCG в федеральных компаниях и руководил отделом медиапланирования в международном сетевом рекламном агентстве Media International Russia. Обладатель премии «Товар Года», лауреат Московского фестиваля рекламы Red Apple.