



BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 15 (168) 20 апреля 2013 г.

Прошедшая на этой неделе ежегодная выставка AVACE все-таки существенно отличается от аналогичных мероприятий, проводимых в различных регионах мира. Отличается, прежде всего, качественно. Если европейская EBACE и ближневосточная MEBA, а также отчасти NBAA - это красивые витрины и площадки для анонсов продукции крупнейших производителей, то AVACE – мировой финансовый индикатор в сегменте, позволяющий четко определить будущие инвестиционные потоки в те или иные регионы. И здесь, судя по всему, страны Юго-Восточной Азии вне конкуренции. Обилие проектов в различных секторах бизнес-авиации региона поражают своим объемом и разнообразием. Мы действительно становимся свидетелями серьезного подъема инфраструктуры азиатских стран, лидером которых является Китай. И если раньше Поднебесная удивляла нас исключительно обилием заказов на бизнес-джеты, то сейчас большая «стройка» по всей стране выглядит на общем фоне стагнации бизнес-перевозок во всем мире просто удивительной. В Китай приходит все больше компаний, сфокусированных на долгосрочные перспективы своего присутствия на рынке. Их инвестиции способствуют не только развитию рынка в целом, но и созданию новых квалифицированных рабочих мест. Последнее не может не радовать авиационных чиновников региона.

Может и нам стоит присмотреться к опыту наших соседей и волевым решением доказать самим себе, что бизнес-авиация это не только удел богатых, но реальный сектор экономики, приносящий существенные дивиденды и обеспечивающий не только налоговые поступления, но и создающий новые рабочие места и привлекающий огромные инвестиции.



Официально

Bombardier назначил Тулпар Техник авторизованным сервисным центром по обслуживанию бизнес-джетов производителя в России: казанская компания приступает к линейному техническому обслуживанию Challenger 300 и Challenger 850 **стр. 15**



С небольшим ростом

Компания VIPPORT подвела итоги работы аэропорта «Внуково-3» в первом квартале текущего года. Как сообщили в компании, основные производственные показатели за первые три месяца 2013 года незначительно, но выросли **стр. 20**



На новом уровне

Школа «Джет-сервис» сертифицирована Росавиацией в качестве Авиационного Учебного Центра. Новый статус компании позволит всем участникам рынка бизнес-авиации получить высококвалифицированную подготовку в одном центре **стр. 22**



Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации.

За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: -25,7%; Индекс спроса в Европе: -31,9%

стр. 23



ДОСТУПЕН ДЛЯ ПОЛЕТОВ

Gulfstream G280

АВАСЕ растет

Все большую популярность набирает выставка АВАСЕ. Организаторы нынешней АВАСЕ-2013 подвели итоги четырехдневного слета мировой индустрии бизнес-авиации и констатировали, что в этом году выставка стала самой посещаемой и объемной. Еще до начала выставки президент американской ассоциации Эд Болен (НБАА соорганизатор выставки) отметил особую роль АВАСЕ в развитии рынка бизнес-перевозок в Китае, и начиная с момента про-



ведения первой выставки в 2005 году наблюдаются исключительно положительные изменения, связанные, прежде всего, с реальным интересом к проблемам отрасли со стороны китайского правительства.

В этом году АВАСЕ побил рекорды на всех направлениях. Количество посетителей увеличилось на 20% (около 8000 человек), заметно выросло и количество самолетов на статических стоянках (в этом году в Чжухае демонстрировалось 34 воздушных судна, что на четверть больше прошлогодних показателей). Количество экспонентов также выросло – всего в работе выставки приняли участие 180 компаний со всего мира, и четверть участников составили компании из Азиатско-Тихоокеанского региона.

Но и это не самое главное. То количество анонсированных проектов, которые компании планируют реализовывать в Китае в ближайшее время, поражает многих, с одной стороны, и заставляет серьезно сожалеть, что подобная практика никак не может прижиться в нашей стране, где наблюдаются похожие процессы, но при полном безразличии отечественных чиновников. Суммарные инвестиции в обозначенные только на выставке проекты приближаются к полумиллиарду долларов. И это не покупка новой техники, а в основном строительство с очень хорошим заделом на будущее. В то время как для России «супер большой праздник» – это открытие нового сервисного центра, что безусловно в любом случае хорошо. Но когда такое событие происходит раз в год, невольно задумаешься об отечественных перспективах развития столь инвестиционно емкой отрасли.

В следующем году АВАСЕ вновь откроет двери для ведущих мировых компаний с 1 по 3 апреля.

PULKOVO-3
center for business aviation

Пулково-3
сервисный центр

Пулково-3
сервисный центр

Пулково-3

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

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

Самолет — это роскошь

Госбюджет не должен оплачивать перелеты топ-менеджеров компаний дорогостоящими чартерами, решил Арбитражный суд Москвы: нельзя уменьшать на эти расходы налог на прибыль, пишут Ведомости.

Свое решение Арбитражный суд Москвы вынес по спору Объединенной металлургической компании (ОМК) и инспекции ФНС № 5. После проверки налоговой решили, что ОМК необоснованно уменьшила налогооблагаемую прибыль на расходы по оплате чартерных перелетов президента компании Владимира Маркина. Их претензии касались его полетов в Милан, когда Маркин числился в отпуске, и на Крит, где он участвовал в тренингах (остальные сотрудники летели регулярным рейсом). На самолеты ОМК потратила 2,164 млн и 2,641 млн руб. соответственно, следует из решения суда.

Инспекция решила, что расходы на оплату отдельного самолета для президента не являются экономически обоснованными. Компания же настаивала на том, что оплата чартеров подтверждена документами, и этого достаточно, чтобы учесть эти расходы при расчете налога на прибыль. В итоге суд согла-

сился с чиновниками. ОМК «вовсе не обосновала, какой экономический эффект получила <...> от того, что президент поехал отдельно в Грецию для участия в тренинге», и почему он не мог полететь вместе с остальными сотрудниками.

Компания вправе уменьшить налогооблагаемую прибыль на отдельно зафрахтованный самолет, только если нет обычного рейса, решил суд. Правда, он не разъяснил, как поступать, если расписание рейсов не совпадает с рабочим графиком бизнесменов. Официальный представитель ОМК сказал, что компания продолжает пользоваться чартерами и оспорит решение суда. В ФНС получить комментарии не удалось.

Возможно, ОМК удастся оспорить решение, допускает партнер «Налоговой помощи» Сергей Шаповалов. Он сомневается, что топ-менеджеры начнут экономить на своих перелетах из-за того, что компании не смогут сэкономить на налогах. Топ-менеджер бизнес-авиакомпаний тоже уверен, что интерес к частным рейсам не снизится.



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

Зеленый свет для бизнес-авиации

Инвестор планирует развивать в аэропорту «Остафьево» бизнес-авиацию, заявил руководитель Департамента по развитию новых территорий Владимир Жидкин на пресс-конференции в редакции «Вечерней Москвы». В данный момент инвестор, которым выступает «Газпром», и городские власти обсуждают концепцию реконструкции аэропорта. В аэропорту «Остафьево» будет удлинена существующая полоса, отметил Владимир Жидкин. По его словам, также в аэропорту появится необходимая инфраструктура.

«Для нас наиболее приемлемым является направление бизнес-авиации», - подчеркнул Жидкин. «Что-



бы не покрывать новую территорию дополнительными ограничениями по строительству, ведь вокруг аэропорта, где располагается большое количество судов, необходимо предусмотреть довольно внушительную санитарную зону. Чем больше судов - тем больше санитарная зона. Таким образом, бизнес-авиация является наиболее щадящей и приемлемой для новой территории. Кроме того, Внуковский аэропорт решает проблему обеспечения жителей прилегающих округов авиауслугами».

Международный аэропорт «Остафьево» с аэродромом совместного базирования для гражданских и военных воздушных судов принадлежит Министерству обороны РФ. Он расположен в Новомосковском административном округе Москвы, рядом с районом Южное Бутово Юго-Западного административного округа. Создан как аэродром НКВД в 1934 году. Реконструирован «Газпромавиа» и открыт для гражданских рейсов в 2000 году. Аэродром класса В, по состоянию на 2011 год способен принимать самолеты Ил-20, Ан-12, Ан-74, Ил-18, Як-42, Ту-134 (с ограничениями по шуму), Boeing-737 (с ограничениями по весу), Falcon-900/2000 и все более легкие, а также вертолеты всех типов.

В течение трех лет ведется масштабная реконструкция воздушной гавани: удлиняется и укрепляется взлетно-посадочная полоса, обновляется навигационное оборудование, построены аэровокзальный комплекс, служебные и складские помещения, ангары, рулежные дорожки и перрон, сообщается на сайте аэропорта.

В ходе модернизации в Остафьево также планируют построить цех бортового питания, гостиницу и склад ГСМ. Кроме того, аэропорт ведет реконструкцию подъездной автодороги от Калужского шоссе.



РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

Международный аэропорт «Казань»,
г. Казань, Республика Татарстан,
26 апреля 2013 года

www.rubaa.ru/kazan2013

Начало положено

17 апреля 2013 года первый из пятнадцати самолетов Cessna Grand Caravan для авиакомпании «Татарстан» совершил посадку в аэропорту Туношна в Ярославле. После прохождения таможенного оформления самолет перелетит к месту базирования в Казань, откуда и начнет выполнять пассажирские рейсы.

Самолеты Cessna Grand Caravan были закуплены авиакомпанией в рамках развития местных и региональных перевозок в Приволжском федеральном округе.

Компания Jet Transfer, официальный представитель Cessna Aircraft в России, поставит еще два самолета до конца апреля и три в мае этого года. В июле и августе будут готовы остальные девять машин. Первые шесть самолетов будут поставлены в модификации 208В. Оставшиеся девять воздушных судов будут поставлены в последней модификации - Cessna 208В

Grand Caravan EX - с более мощным двигателем PT6A-140.

«Мы уверены, что данные воздушные суда действительно помогут в развитии региональной авиации в России. Экономическая составляющая самолета Cessna Grand Caravan является наилучшей на сегодняшний день. Особенно это актуально для развивающегося сегмента. В первую очередь любой проект в местных авиалиниях должен быть досконально просчитан, чтобы потом не было обидно за потраченные деньги. Cessna Caravan - это экономически правильный выбор», - говорит Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer.

На сегодняшний день авиакомпания «Татарстан» уже составила сеть маршрутов, которые будут выполняться на Grand Caravan. Заканчивают свое обучение экипажи. 1 мая 2013 года должен состояться первый рейс.



Jet Transfer
BUSINESS AVIATION

bell helicopter On a Mission
A Textron Company

Jet Transfer -
официальный представитель
Bell Helicopter
в России и на Украине

+7 (903) 969 56 03
www.bellhelicopter.jettransfer.ru

FAA сертифицировала два Falcon'a

Федеральная авиационная администрация США (FAA) сертифицировала новые средние бизнес-джеты Falcon 2000S и Falcon 2000LXS. Это произошло спустя несколько дней после получения в середине марта 2013 года сертификатов типа на эти самолеты от EASA.



По сообщению производителя, поставка первого Falcon 2000S состоится до конца апреля 2013 г. Имя первого заказчика не разглашается, но известно, что клиент из Турции.

Двухлетние летные испытания новых моделей продемонстрировали значительно лучшие взлетно-посадочные характеристики бизнес-джетов по сравнению с расчетными цифрами. Это позволит производителю сертифицировать новые самолеты для применения в значительно большем количестве аэропортов. Так, например, оба бизнес-джета будут одобрены для эксплуатации в Лондон-Сити.

Готов первый серийный Citation X

16 апреля 2013 года из производственного цеха Cessna Aircraft в Вичита, Канзас, выкатился первый серийный самолет обновленной модели Citation X.

О программе обновления скоростного среднего бизнес-джета Citation X американский производитель объявил на выставке NBAA в 2010 году. Тогда компания решила сменить имя этого самолета и назвать его Citation Ten. Однако на NBAA 2012 компания «по просьбам трудящихся» возвратилась к старому наименованию – Citation X. По мнению компании, бренд «Citation X» был на протяжении долгого времени символом скорости, и клиенты Cessna не хотели от него отказываться. Тем более, что Cessna собирается вернуть себе звание быстрейшего бизнес-джета, отобранное у нее G650. Производитель анонсировал максимальную крейсерскую скорость нового самолета на уровне 0,935 Маха.

«Скорость – есть главная причина полета. Это было ясно Клайду Сессна в 1927 году, это верно и сегодня», - сказал на церемонии выкатки Citation X Скотт

Эрнест, генеральный директор Cessna. «Citation X является идеальным самолетом для клиентов, желающих передвигаться быстрее, быть более эффективными».

Новая модификация Citation X имеет более длинный салон, чем предшественник. Дальность его полета составляет 3242 морских миль, что позволяет бизнес-джету пролететь без посадки из Нью-Йорка в Лондон. Также самолет сможет лететь на высоте 51000 футов и не пересекаться с коммерческими трассами, а также миновать области плохой погоды. Еще одно отличие от предыдущего Citation X в том, что новая версия оборудована вертикальными законцовками крыла, которые уменьшают расход топлива.

К настоящему моменту два опытных самолета Citation X налетали по программе испытаний более 675 часов. Cessna ожидает получение сертификата типа в этом году, и вскоре после этого начнутся поставки клиентам серийных машин.



G650 примут в Гонконге

Jet Aviation Hong Kong, входящая в Jet Aviation Group, получила сертификат FAA на техническое обслуживание бизнес-джетов Gulfstream G650. Сертификация (PART 145) подтвердила, что техническая станция Jet Aviation Hong Kong удовлетворяет требованиям, предъявляемым к производственным процедурам и системе качества, обеспечивающим высокий и единый уровень безопасности полетов.

Ранее аналогичные сертификаты получили и другие техцентры Jet Aviation – Jet Aviation Dubai и Jet Aviation Geneva. G650 получил сертификат типа FAA 7 сентября 2012 года, также этот сертификат подтвержден EASA, властями Бермудских островов и островом Мэн.

Комментируя получение нового сертификата, в Jet Aviation Hong Kong надеются и на то, что в ближайшее время смогут помимо технического обслуживания предложить потенциальным клиентам и услуги в сфере переоборудования интерьеров, установки дополнительного оборудования, включая навигационное и развлекательное.

Компания Jet Aviation Hong Kong в настоящий момент специализируется на обслуживании бизнес-джетов, в которое входят такие услуги, как ремонт, разработка индивидуального дизайна, техническое обслуживание и предоставление самолетов в аренду. У Jet Aviation Hong Kong имеется воздушный парк, в котором находится 18 лайнеров.

С момента поставок новых самолетов G650 (20 декабря 2012 года) производитель передал заказчикам двенадцать машин, десять из которых получили клиенты из США. Первый G650 для клиента из Китая ожидается в четвертом квартале текущего года.

С новым Global 6000

Парк мальтийского филиала компании VistaJet в начале недели пополнился очередным самолетом Bombardier Global 6000 (бортовой номер 9H-VJF), который прибыл на остров с завода канадского авиопроизводителя. Новый бизнес-джет стал шестым самолетом Global 6000, поставленным Bombardier в рамках крупного заказа, размещенного оператором в ноябре 2012 года.

Сейчас перевозчик базируется на острове уже пять самолетов Bombardier Global 5000/6000, которые внесены в авиационный реестр страны. Операционную деятельность филиал компании начал в мае 2012 года (сейчас в филиале работают 50 сотрудников). В третьем квартале текущего года VistaJet откроет новый сервисный и инженерный центр, параллельно будет увеличен и самолетный парк. В 2015 году на

острове будут базироваться уже восемь самолетов, причем все новые бизнес-джеты будут исключительно Global 6000 и будут иметь мальтийскую «прописку».

В VistaJet надеются, что ежегодный рост трафика на Мальте может увеличиваться до 10%. И эти прогнозы весьма реальные. В последнее время все чаще Мальта становится местом открытия дочерних компаний ряда крупных операторов. Только за последний год здесь появились «мальтийские филиалы» Hangar8 и Avcon Jet. Ну а самым ярким примером успешного бизнеса на острове можно считать создание Comlux Malta. Сейчас здесь также успешно работают и местные операторы, среди которых Luxwing и Hyperion Aviation, имеющий один из самых больших парков самолетов Bombardier Global в Европе.



Купить частицу бизнес-джета

Пекинский оператор бизнес-авиации Deer Jet запустил первую в Китае программу долевого владения деловым самолетом. Компания Deer Jet в настоящее время имеет парк из 30 бизнес-джетов 13-ти типов, которые находятся как в собственности оператора, так и в управлении. Однако перевозчик решил отработать новый продукт пока на двух самолетах Gulfstream – G450 и G550, последний из которых компания выставила на статической экспозиции AVACE 2013.

Программа Deer Jet «Time Share» ориентирована на китайский рынок, и ее целевой аудиторией должны стать клиенты, которые ежегодно летают от 100 до 300 часов. В рамках программы компания предлагает два продукта: доли в самолетах и блок-часы.

В основном продукте Deer Jet продает всего лишь 10 долей в самолете (американские и европейские доли операторы предлагают 1/16 и даже 1/32 части в бизнес-джете). И даже в этом случае китайская компания ставит условие клиентам – они должны купить минимум две доли, то есть у самолета будет максимум пять владельцев. Этот пакет приравнивается к 120 летным часам в год, и Deer Jet считает это «более чем достаточно» для среднего частного путешественника в Китае.

Договор на владение долей в бизнес-джете действует в течение пяти лет. При этом клиенты несут также ежемесячные расходы на управление самолетом, которые состоят из фиксированной части и эксплуатационных затрат. В Deer Jet не стали ограничивать своих будущих клиентов в территориальных зонах обслуживания, однако из-за государственных ограничений они должны подать заявку на рейс, по крайней мере, за три дня.

Minsheng Financial Leasing станет бизнес-оператором

Компания Minsheng Financial Leasing, крупный игрок на рынке авиационного лизинга Китая, в ходе выставки AVACE-2013 объявила о своих планах по развитию нового для себя направления деятельности – бизнес-перевозок. Первым шагом в реализации нового проекта стало приобретение пекинского провайдера услуг бизнес-авиации Citic General Aviation вместе с его небольшим флотом – Dassault Falcon 900DX, 2000 и 7X.

Сейчас Minsheng Financial Leasing активно работает над новым брендом и завершает процесс получения сертификата эксплуатанта. В начале лета 2013 года компания выйдет на рынок под названием Minsheng International Jet.

По словам вице-президента компании Minsheng Financial Leasing Чжан Бо (Zhang Bo), в последующие пять лет Minsheng увеличит лизинговый и собственный авиапарк до 400 самолетов, инвестировав в него примерно \$16 млрд. Уже известно, что в это число

войдут 10 самолетов Falcon 7X, 10 Falcon 2000S, 20 Embraer Legacy 650 (две машины уже эксплуатируются) и три Lineage 1000 (один самолет поставлен). Кроме этого, компания подписала протокол о намерениях с Gulfstream Aerospace на поставку в течение шести лет 50-ти самолетов G650, G550 и G450. Также подобные соглашения были подписаны с Bombardier (Global 6000) и HBC (Hawker 900 и Hawker 4000). Сроки и количество самолетов пока компания не раскрывает.

В течение предыдущих четырех лет компания разместила заказы на 130 бизнес-джетов, половина из которых уже поставлены. Это делает Minsheng самым крупным игроком на китайском рынке лизинга и бизнес-перевозок. По мере того как компания наращивает портфель заказов и готовится к IPO в Китае и Гонконге, руководство Minsheng Financial Leasing получило одобрение китайских властей на привлечение иностранного капитала, что существенно снизит риски для бизнеса внутри страны.



Спрос рождает предложение

За последние несколько месяцев парк воздушных судов, находящихся в управлении компании Jet Aviation Hong Kong, пополнился семью новыми бизнес-джетами. А с начала 2013 года компания получила четыре самолета: G450, G650, Bombardier Global 5000 Vision и Dassault Falcon 7X.

Теперь общее количество самолетов в парке Jet Aviation Hong Kong составляет 25 машин и до конца года увеличится еще на пять бизнес-джетов. По мнению управляющего директора Jet Aviation Hong Kong Айреса Ризона, в текущем году наблюдается наиболее активный интерес со стороны азиатских клиентов, которые выбрали Jet Aviation в качестве управляющей компании. «Интересно, что традиционных лидеров прошлых лет – китайских владельцев, в этом году «потеснили» клиенты из Индии, Сингапура и Малайзии, которые также активно приобретают новую технику, и, как правило, это большие и «дальнобойные» самолеты. Параллельно росту количества самолетов в нашем парке мы существенно увеличили и штат нашего подразделения», – комментирует г-н Ризон. В следующем году компания приступит к модернизации FBO в Chek Lap Kok Airport.

Jet Aviation Hong Kong является дочерним подразделением холдинга Jet Aviation и предлагает услуги по организации бизнес-чартеров, управлению воздушными судами и ТОиР, включая ремонт, разработку индивидуального дизайна и техобслуживание.

По итогам прошлого года доходы Jet Aviation в странах Юго-Восточной Азии увеличились на 14%, а воздушный парк вырос почти в два раза. Именно эти тренды послужили основной причиной реструктуризации в августе 2012 года подразделения EMEA & Asia в два отдельных региональных филиала.

FAI Air Ambulance прогнозирует рост спроса на медицинские рейсы

Немецкая авиакомпания FAI Air Ambulance (входит в FAI rent-a-jet), крупнейший оператор по медицинской эвакуации, подвел итоги первого квартала 2013 года. Согласно опубликованным данным, за этот период доход компании увеличился на 40% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года.

В компании предполагают, что по итогам 2013 года смогут ожидать доход в \$39 млн., выполнив 750 рейсов и увеличив доход на 30%. А общий годовой доход группы (включая чартерного бизнес-перевозчика FAI rent-a-jet AG) может и вовсе достичь \$ 90 млн. благодаря реализации новых проектов. 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 настоящее время в парке FAI Air Ambulance два Bombardier Learjet 35, два Learjet 55XR, два Learjet 60 и два Challenger 604, а общий парк FAI rent-a-jet состоит из более 20-ти самолетов – Bombardier Global Express, Challenger 604, Bombardier CRJ200, Falcon 900 EASy и Learjet 35/40/55/60. Пятнадцать из этих бизнес-джетов принадлежат компании.

«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 базирувала 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», – комментируют в FAI Aviation Group.

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.

Открыть СП в Китае до конца года

Компания VistaJet объявила о своих ближайших планах развития в Китае. В рамках проходящей выставки ABACE-2013 представители оператора рассказали журналистам о следующих шагах по укреплению позиций на китайском рынке. Выступая на пресс-конференции, глава VistaJet Томас Флор сообщил о том, что до конца года начнет работу совместное предприятие с Beijing Airlines. В настоящее время СП получает свидетельство эксплуатанта от авиационных властей Китая, которое позволит VistaJet зарегистрировать несколько воздушных судов в реестре страны и приступить к выполнению чартеров, включая внутренние рейсы. Следующим шагом компаний станет открытие представительства в Пекине.

По словам Томаса Флора, это исторический шаг в истории VistaJet, и климат в этой стране для компании будет весьма комфортным. И это несмотря на серьезную конкуренцию со стороны достаточно сильных местных игроков, таких как Metrojet, Deer Jet и Donghai Jet. «По состоянию на прошлый год в Китае было зарегистрировано всего 210 бизнес-джетов, а согласно нашим исследованиям, к 2031 году в стране будет уже 2590 бизнес-джетов. Поэтому рынка хватит всем, и к тому же уже в ближайшее время мы планируем существенно увеличить наш парк в Китае (сейчас компания имеет три самолета в Гонконге) преимущественно ультрадальними самолетами, средний возраст которых не будет превышать одного года. Кроме этого, мы постараемся применить на китайском рынке ту ценовую политику, которая эффективно работает в Европе. Мы ориентируемся на Китай как на основной рынок для расширения деятельности, и наши новые партнерские отношения с Beijing Airlines позволят быстро занять нишу на этом быстрорастущем рынке», - отметил г-н Флор.

NetJets China начнет работу в начале 2014 года

В последние два года компания NetJets, которая получает 80% своего дохода на североамериканском рынке и в Европе, все чаще стала задумываться о реальной экспансии в активно развивающиеся регионы с хорошим потенциалом и перспективами «интересных» инвестиций. Именно по этой причине в прошлом году оператор активно искал партнеров в Китае и Индии, а также в Саудовской Аравии. Но пока договоренности были достигнуты именно с китайскими партнерами.

В преддверии выставки ABACE-2012 представители компании NetJets рассказали журналистам о дальнейших планах оператора в Китае. По их словам, уже в начале следующего года подразделение NetJets China планирует начать операционную деятельность в стране. В отличие от классических схем бизнеса в США и Европе, NetJets China отказывается от долевого владения и полностью сфокусируется на чартерных полетах и управлении бизнес-джетами в интересах владельцев. Первоначально основу парка NetJets China составят самолеты Bombardier

Challenger 300, количество которых в настоящее время уточняется. Однако в будущем не исключено, что классический продукт NetJets – долевое владение, будет предлагаться в Китае с учетом особенностей внутреннего рынка.

Пока менеджмент NetJets China не афиширует детали этого проекта. Известно лишь о том, что долевые продукты, возможно, появятся в 2015 году. Но уже сейчас NetJets China предлагает клиентам из Китая специальную программу Private Jet Travel Card, позволяющую им путешествовать вне страны и пользоваться всеми преимуществами продукта.

Компания NetJets China является совместным предприятием американского оператора и Консорциума китайских инвесторов (во главе с Hony Jinsi Investment Management), а также частного инвестиционного фонда семьи Фунг (Fung Investments). Офис компании начал работать еще в ноябре 2012 года в Чжухае.



В Китае появится второй Lineage 1000

В рамках выставки AVACE 2013 компания Embraer подписала контракт на поставку второго самолета Lineage 1000, который отправится в Китай. Имя нового заказчика компания не разглашает. Поставка нового лайнера ожидается в мае текущего года.

Напомним, что компания Xinjiang Guanghui Industry Investment Group стала первым эксплуатантом самолета Lineage 1000 на материковом Китае.

В компании Embraer отмечают позитивную динамику роста продаж в Китае начиная с 2004 года, когда бразильский производитель поставил в страну свой первый бизнес-джет. В прошлом году Embraer получил 15 твердых заказов от китайских покупателей, а общее количество твердых заказов в «китайском» портфеле Embraer – 29 машин, в том числе шесть Lineage 1000.

Аналитики Embraer прогнозируют спрос в Китае на бизнес-джеты в ближайшие 10 лет на уровне 635 самолетов. Оценив свою долю на этом рынке, компания серьезно занимается не только продажами воздушных судов, но и развитием технических сервисных центров.

В настоящее время Embraer поставил заказчикам всего 13 самолетов Lineage 1000. Самыми крупными эксплуатантами самолетов этого типа являются авиакомпании Dalia Air и Al Jaber Aviation.

В середине декабря прошлого года Межгосударственный авиационный комитет сертифицировал Lineage 1000 в России, а еще ранее стало известно, что в начале этого года будет назван и стартовый заказчик бизнес-джета в России.

Готов первый ACJ321

Как стало известно BizavNews, 12 апреля 2013 года Airbus Corporate Jets поставил свой первый бизнес-джет ACJ321. 31-местный Airbus A321-211 ACJ (бортовой номер 9H-AGE) получит компания Comlux Malta. В настоящее время самолет отправился в Индианаполис, в центр комплектации Comlux America, где он будет покрашен, и на нем будет уставлен новый салон. Ожидается, что в марте 2014 года бизнес-джет будет передан в авиакомпанию и приступит к выполнению рейсов.

Заказ на первый самолет ACJ 321 компания Comlux разместила в ноябре 2011 года в ходе выставки Dubai Air Show. После введения в эксплуатацию нового самолета, Comlux Malta (входит в Comlux Group) станет первым оператором, эксплуатирующим все типы узкофюзеляжного семейства ACJ – ACJ318, ACJ319, ACJ320 и A321.

«Airbus ACJ321 позволит нам предложить клиентам еще больше комфорта и пространства, которые являются отличительными чертами семейства корпоративных самолетов Airbus, тем самым обеспечивая высокие стандарты обслуживания на борту», – комментирует главный исполнительный директор Comlux Ричард Гаона. Новый лайнер оснащен двигателями CFM International CFM56-5B.

Напомним, что в прошлом году Airbus Corporate Jets передал заказчикам девять самолетов (два ACJ318, шесть ACJ319 и один ACJ320) против 14 годом ранее. С начала 2013 года Airbus поставил уже четыре самолета ACJ – самолеты европейского производителя получили Global Jet Luxembourg (ACJ319), Royal Flight of Oman (ACJ319), Comlux Malta (ACJ319) и ACJ 318 получила японская компания Universal Entertainment (самолет станет первым ACJ, эксплуатирующимся в Японии).



Boeing прогрессирует в Азии

В рамках выставки ABACE-2013 компания Boeing Business Jets передала первый, полностью укомплектованный, лайнер BBJ компании Nanshan Jets. Интерьер нового 28-местного BBJ по просьбе заказчика выполнен в традиционном китайском стиле, и помимо двух комфортабельных салонов и переговорной комнаты имеет спальню и современные системы развлечения на борту. Комплектацией интерьера занималась компания Lufthansa Technik в своем американском филиале в городе Тулса.

Выступая на церемонии передачи самолета, президент Boeing Business Jets Стив Тейлор особо отметил потенциал азиатского рынка, где, по его мнению, особо ценят все те преимущества, которые представляет линейка самолетов BBJ.

«В течение этого года наша компания поставит семь полностью укомплектованных самолетов семейства BBJ, из них три самолета получают наши заказчики из Азии. С момента своего основания в 1996 году, подразделением Boeing Business Jets было продано



более 200 самолетов Boeing VIP, корпоративного и государственного назначения. Азия и Китай – регионы с хорошим потенциалом. Клиенты из Китая и сопредельных государств уникальны – в то время как европейцы переходят с маленьких бизнес-джетов к среднеразмерным постепенно и приобретают бизнес-лайнеры значительно позже в своей «летной» биографии, клиенты из Китая приходят на выставку,

осматривают бизнес-лайнеры BBJ и сразу их покупают», - комментирует г-н Тейлор.

Сейчас в Китае эксплуатируется лишь три самолета семейства BBJ, без учета самолетов, зарегистрированных в Гонконге (ближайший конкурент ACJ поставил восемь машин).

По итогам 2012 года Boeing Business Jets передал заказчикам 12 полностью оборудованных и готовых к эксплуатации самолетов BBJ, и еще 12 «зеленых» бизнес-джетов были отправлены в центры комплектации интерьеров, включая восемь самолетов BBJ 747-8. Президент компании Стив Тейлор, комментируя итоги года, назвал успехи компании потрясающими и сообщил, что общая сумма поставок, осуществленных компанией в 2012 году, составила более 3 миллиардов долларов. А с начала текущего года компания поставила три самолета (модель BBJ3) в «зеленом» варианте, и все они отправились в Саудовскую Аравию: Al-Atheer Establishment, в саудовский холдинг Dallah Group и Министерство финансов Саудовской Аравии.



Важнейший регион

Компания Gulfstream Aerospace ударно выступила на азиатской выставке AVACE 2013. Производитель представил всю производственную линейку - G150, G450, G550 и новейшие G280 и G650. Компания очень серьезно относится к этому региону, так как за последние шесть лет азиатско-тихоокеанский парк самолетов Gulfstream увеличился втрое, причем основной рост пришелся на крупногабаритные модели. С 2007 года парк больших Gulfstream'ов в регионе увеличился с 50 до 169.

Появление G280 и G650 на выставке AVACE 2013 - часть мирового демонстрационного тура, цель которого - познакомить клиентов с двумя новыми бизнес-джетами. С января 2013 года демонстратор G280 побывал в 72 городах 24 стран, налетав более 240 часов. За это время самолет пролетел примерно 80 500 морских миль (149 086 км). Самый дальний беспосадочный перелет был совершен из Саванны в Лондон, его протяженность составила 3676 морских миль (6808 км). Другая новинка - G650, с середины января 2013 года побывал в 42 местах в 12 странах и

налетал больше 180 часов. За этот год демонстрационная модель пролетела около 54 500 морских миль (100 934 км). Дальность самого дальнего перелета составила 6475 морских миль (11992 км) из Вашингтона в Катар.

«Азия, и особенно Китай, остается нашим главным экспортным рынком», - говорит президент компании Gulfstream Лэрри Флинн. «Поскольку инвесторы и компании все чаще ориентируются на глобальные возможности, растет и потребность в быстром дальнемагистральном транспорте. Возможности наших самолетов позволяют китайским операторам с легкостью достигать рынков Северной Америки, Европы, Ближнего Востока и более отдаленных регионов».

Также на азиатской выставке производитель сообщил о важных этапах самолетов G450 и G550. Меньше чем через 10 лет после ввода в эксплуатацию был выпущен 400-й G550. А парк самолетов G450 недавно преодолел отметку 200 000 полетов. Это

произошло меньше чем за восемь лет с момента ввода в эксплуатацию первого бизнес-джета этого типа. G450 был введен в эксплуатацию 7 мая 2005 года, и парк преодолел отметку в 422 000 летных часов. Показатель надежности этого бизнес-джета составляет 99,85%.

Кроме того, показатель надежности G550 в прошлом году был на уровне не ниже 99,91%. Показатель надежности в 99,91% означает, что в среднем парк G550 успешно осуществил 999 из 1 000 вылетов в пределах 30 минут от запланированного времени. G550 был введен в эксплуатацию 17 сентября 2003 г. Парк судов накопил более 730 000 летных часов и 270 000 посадок.

Стабильный рост также показывает центр технического обслуживания Gulfstream Beijing, который был открыт компанией в прошлом ноябре.

По словам Марка Бернса, президента направления технической информации и поддержки компании Gulfstream, центр уже обслужил более 40 самолетов с момента начала работы. Кроме обслуживания в техцентре, Gulfstream Beijing также направляет технических специалистов для помощи операторам на местах.

Gulfstream Beijing, располагающаяся в аэропорту Beijing Capital International Airport, имеет в своем распоряжении ангар площадью 82 000 кв. футов (7 618 кв. м), а также офисы и ремонтные мастерские площадью 22 000 кв. футов (2 044 кв. м). Ремонтная база получила сертификат 145 Главного управления гражданской авиации Китая (СААС). В настоящее время центр уполномочен работать с G550, G450 и G200. В ближайшие месяцы компания планирует получить сертификат СААС на GV, GIV, а также новые G650 и G280.



Производство запущено

В рамках выставки AVACE-2013 бразильский авиа-производитель Embraer сообщил о ходе реализации проекта по выпуску в Китае самолетов Legacy 650. Первый «китайский» бизнес-джет Legacy 650, произведенный на заводе в Харбине, будет передан заказчику в четвертом квартале 2014 года, а в следующем году планируется произвести и передать еще три аналогичные машины. Заказчиком самолета выступила лизинговая компания ICBC (5 твердых заказов и 5 опционов). Все самолеты ICBC получит до 2015 года.

Также Embraer сообщил, что пока не планирует сборку других моделей в стране, несмотря на интерес среди китайских клиентов к Lineage 1000. В будущем завод в Харбине планирует выйти на ежегодный темп производства в 20 бизнес-джетов Legacy 650. Портфель заказов, полученный Embraer от китайских клиентов, составляет 29 самолетов.

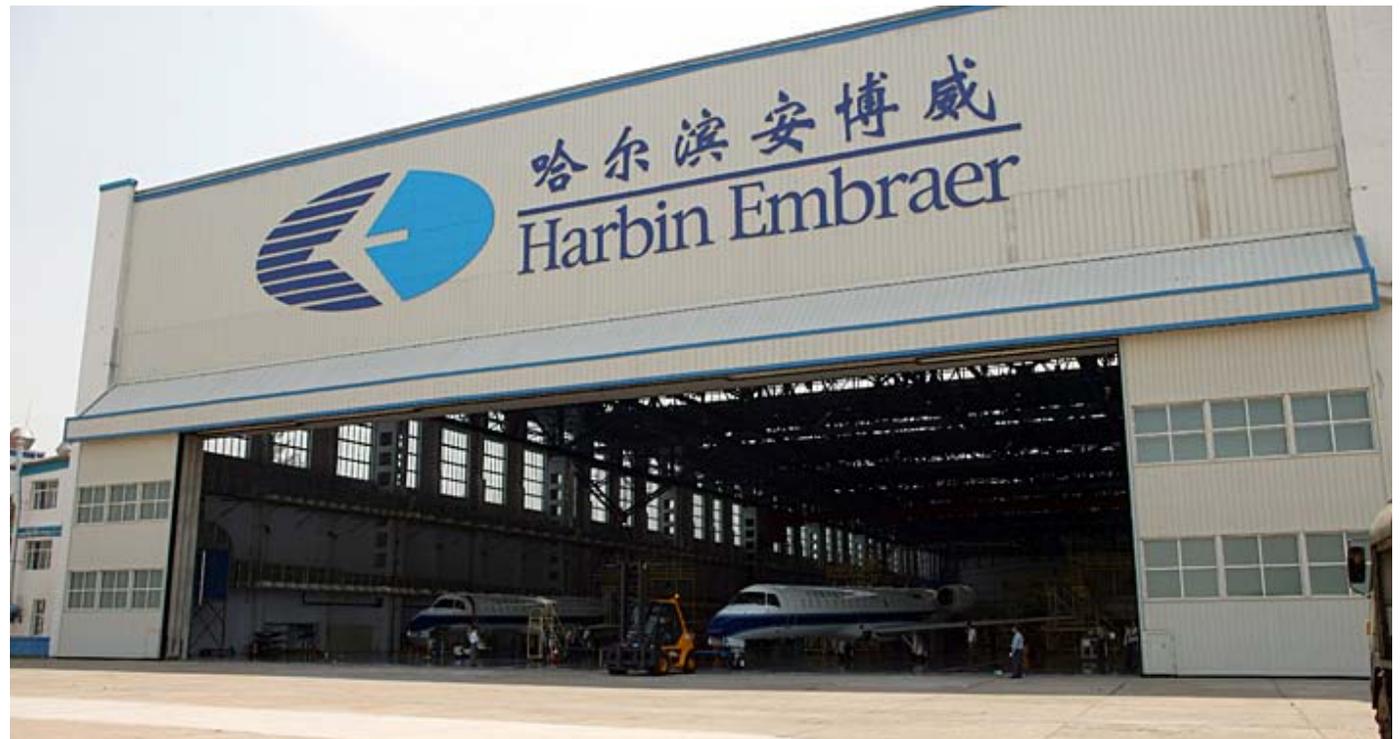
«Самолеты Legacy 650, собранные на харбинском заводе, будут предназначаться для удовлетворения потребностей китайского рынка, и лишь в будущем мы планируем их экспорт», - комментирует глава китайского подразделения Embraer Гуань Дунъюань. По расчетам Embraer, в ближайшие десять лет Китаю потребуется около 630 таких самолетов в дополнение к 210-ти находящимся в эксплуатации. Стоимость новых заказов достигнет 21 млрд. долл.

«В будущем китайские покупатели, возможно, будут больше заинтересованы в небольших бизнес-джетах, но сейчас спрос на рынке сконцентрирован на больших деловых самолетах. В основе этого феномена культурные особенности и специфический менталитет китайцев, которые следуют принципу «чем больше, тем лучше». Большой бизнес-джет сможет в большей степени поразить бизнес-партнеров и

друзей владельца и будет способствовать повышению статуса в их глазах. Кроме того бытует мнение, что большие самолеты более безопасны», - считает г-н Дунъюань. Тем не менее, в компании надеются, что с ростом рынка спрос на самолеты появится и от тех компаний, которые заинтересованы в самолетах как в инструменте для выполнения авиаперевозок, в том числе и внутренних. Это будет способствовать увеличению спроса на средние и легкие бизнес-джеты, и Embraer уже сейчас чувствует интерес к своему перспективному среднему Legacy 500.

Напомним, что Embraer и Государственная авиационная корпорация Китая (Aviation Industry

Corporation of China — AVIC) во время авиационного шоу Singapore Airshow 2012 в Сингапуре договорились о расширении сотрудничества в сфере продажи и обслуживания бизнес-джетов. Совместное бразильско-китайское предприятие Harbin Embraer Aircraft Industry было образовано в 2001 г. и специализировалось на сборке самолетов ERJ135/140/145. Однако спрос на такие машины начал падать, а правительство Китая не давало разрешения на модификацию сборочной линии для сборки более вместительных самолетов семейства E-Jets, спрос на которые начал расти. Сейчас производственная линия в Харбине на 51% принадлежит Embraer, 49% владеет AVIC.



Официально

16 апреля 2013 года в Казани было подписано соглашение между Bombardier Aerospace и «Тулпар Техник» о назначении последнего авторизованным сервисным центром производителя по обслуживанию бизнес-джетов. Изначально в договоре речь идет о двух наиболее популярных в России моделях Bombardier – Challenger 300 и Challenger 850. Однако в ближайшие месяцы канадская компания расширяет полномочия «Тулпар Техник» и на бизнес-джеты типа Challenger 605 и линейку Global.

Как заявили представители Bombardier, по их прогнозу в течение 20 лет в Россию и страны СНГ ожидается поставка 1 550 бизнес-джетов. Сейчас в России эксплуатируются четыре Challenger 300 и пять Challenger 850 (это только самолеты, внесенные в

отечественный реестр). На постсоветском пространстве эксплуатируется 38 бизнес-джетов этих двух типов. Основными отечественными эксплуатантами канадских самолетов являются компании «Северсталь», «Тулпар Эйр», «АК Барс Аэро», «Татарстан», «Сургутнефтегаз» и «Колавия». Российские частные владельцы самолетов семейства Challenger и Global предпочитают регистрировать свои воздушные суда за рубежом (их приблизительно 25 самолетов).

База «Тулпар Техник» по техническому обслуживанию воздушных судов находится в Международном аэропорту «Казань». В компании на постоянной основе работают 13 лицензированных техников и семь учеников, прошедших обучение работе с техникой Bombardier. Кроме ангара в казанском аэропорту,

еще один построен в «Бегишево». Инвестиции в строительство инфраструктуры, закупку оборудования и обучение специалистов составили примерно \$25 млн.

Как рассказал журналистам после подписания соглашения президент Bombardier Aerospace по обслуживанию заказчиков Эрик Мартель (Eric Martel), всего в мире насчитывается 65 авторизованных сервисных центров, 2 из которых - в России (в Москве – Jet Aviation Moscow и Татарстане). Планов по увеличению количества сервисных центров в РФ у компании нет, но, по словам Эрика Мартеля, планируется расширить перечень моделей воздушных судов, которые будут обслуживать уже созданные структуры.

Председатель совета директоров ГК Тулпар Азат Хаким отметил, что появление авторизованного сервисного центра в Татарстане и ПФО должно привести к росту числа самолетов Bombardier в России. Кстати, 26 апреля 2013 года ОНАДА в Казани на базе «Тулпар Техник» проведет форум деловой авиации, что, по мнению Хакима, «говорит о роли Татарстана в развитии бизнес-авиации».

Напомним, в августе прошлого года Тулпар Техник стала авторизованным центром Bombardier Aerospace по России и СНГ по ТО и ремонту коммерческих судов типа CRJ100/CRJ 200 (впрочем, помимо этих региональных самолетов, в центре тогда уже мог обслуживаться бизнес-джет Challenger 850). На этот статус претендовали 9 аналогичных организаций, а финалистами, помимо казанской компании, стали вильнюсская FL Technics и «Сибирь Техник». Этот проект обошелся Тулпар Техник в 130 млн. рублей.



Как на яхте

Британское дизайн-бюро Andrew Winch Designs (AWD), специализирующееся на разработке интерьеров яхт, бизнес-лайнеров и домов, решило обратить внимание на вертолеты. Компания разработала новый интерьер для среднего двухдвигательного вертолета AW189.

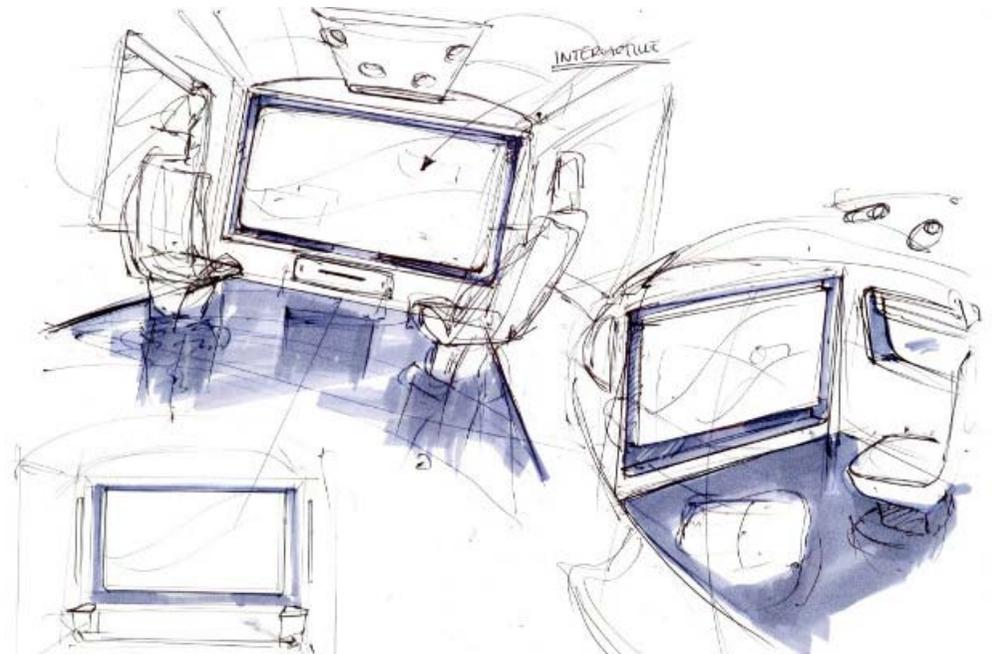
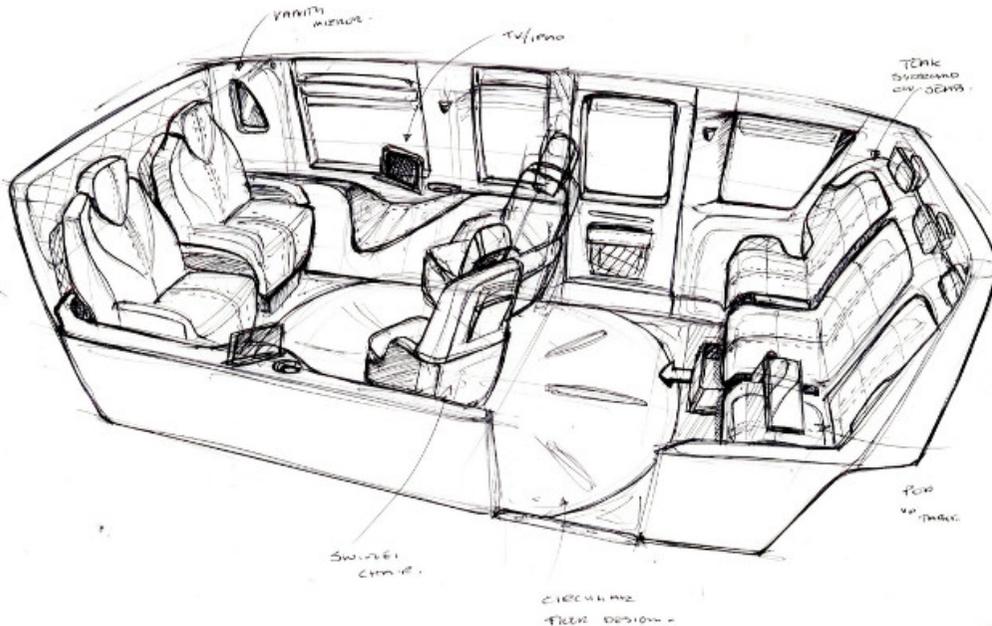
По мнению экспертов AWD, этот вертолет идеально подходит для полетов с суши на яхту, стоящую на рейде. В интерьере AW189 дизайнеры предусмотрели уровень детализации и оснащение развлекательными технологиями, которые ранее можно было увидеть только в интерьерах яхт и большинстве VVIP широкофюзеляжных самолетов. AWD считает, что сегодня именно такой интерьер вертолета будет максимально адаптирован к потребностям владельца суперяхты.



«С ростом размеров яхт мы стали регулярно получать от наших клиентов запросы на постройку вертолетных площадок и систем парковки воздушных судов», - говорит Эндрю Винч. «Наш новый дизайн-концепт интерьера для AW189 предлагает своим

клиентам иметь вертолет, который будет полностью соответствовать окружающей обстановке во время отдыха».

Специально разработанный интерьер включает в себя шесть полноценных VVIP-мест, комфорт которых усиливается встроенной системой шумоподавления, позволяющей разговаривать без напряжения. Также в интерьере предусмотрены два кресла, которые могут вращаться на 360 градусов, а в одном из вариантов дизайна – стеклянная перегородка между кабиной пилотов и салоном. А такие атрибуты как сенсорные экраны с отображением всей информации о полете и развлекательные системы уже являются необходимым элементом, без которых невозможно представить VIP-интерьер самолета или вертолета.



Один из последних

Национальный перевозчик Кувейта – Kuwait Airways, который обслуживает самолеты, перевозящие первых лиц государства (State of Kuwait), 17 апреля 2013 получил первый из двух заказанных в 2010 году самолетов A340-500 (бортовой номер 9K-GBA). Второй аналогичный самолет поступит в распоряжение State of Kuwait в четвертом квартале 2013 года. И несмотря на последний [скандал](#) в СМИ, «State of Kuwait» будет продолжать увеличивать правительственный парк. Сейчас в распоряжении компании 11 самолетов, включая новейший Boeing 747-8, и уже в третьем квартале текущего года к нему присоединится «младший брат» – ВВJ3.

Контракт на отделку интерьера лайнеров был заключен с компанией Gore Design Completions. Отделочные работы в салоне первого из двух новых дальнемагистральных широкофюзеляжных самолетов начались во второй половине 2010 года, а второго – в начале 2011 года. Изготовление всех сидений для A340-500, включая одиночные VIP-сиденья, диваны и гостевые сиденья, Gore Design Completions доверило своему партнеру, компании В/Е Aerospace. Системы обслуживания пассажирского салона и развлекательные системы поставляет компания Custom Control Concepts. Разработка проекта и установка интерьера была осуществлена в специализируемом центре комплектации интерьеров компании в Сан-Антонио. С момента заказа и поставки полностью укомплектованного самолета заказчику прошло почти три года.

Салон самолета, рассчитанного на 56 пассажиров, состоит из четырех кают. Шедевром дизайнеров стала гостиная, расположенная в носовой части лайнера. Здесь находится столовая и комната для моления. Кроме этого, в самолете появилась специальная переговорная комната, отделанная редкими породами дерева и рассчитанная на шесть пассажи-

ров. Но, несмотря на ярко выраженный консерватизм, самолет буквально нашпигован всевозможными современными системами связи и развлечений на борту. В третьем салоне расположились спальня с ванной комнатой (для этого пришлось вносить изменения в конструкцию). Далее идут салоны для сопровождающих лиц, которые состоят исключительно из кресел первого класса. Также в самолете оборудована специализированная кухня и бар.

Напомним, что, несмотря на прекращение производства этого типа самолета, европейский производитель планирует совершить обратный выкуп пяти самолетов A340-500 у авиакомпании Singapore Airlines (взамен поставки дополнительных A350-900 и A380) и предложить их на рынке в VVIP-конфигурации. Airbus Corporate Jets даже разработала для A340 новый пассажирский салон Gala. В этой разработке компания планирует устанавливать спальню, рабо-

чую зону и конференц-зал на основе готовых блоков. Это позволяет сократить как расходы по переоборудованию самолета, так и сроки работ. Время всех работ по установке интерьера Gala будет составлять 18 месяцев, из которых 6 месяцев уйдет на проектирование и 12 месяцев на монтаж оборудования.

По словам вице-президента Airbus Corporate Jets Франсуа Шазеля, A340-500 нацелен именно на VVIP-рынок. «Он большой, имеет большую дальность и идеально подходит для такого применения. В VVIP-конфигурации этот самолет может летать даже дальше, чем по маршруту между Сингапуром и Нью-Йорком, на котором A340 работали в SIA».

По оценке г-на Шазеля, около трети поставок Airbus Corporate Jets приходится на Ближний Восток, и это помогает компании компенсировать любое потенциальное замедление в других частях мира.



Eurocopter пришел в Бангладеш

Крупнейший бизнес-оператор и оператор по медицинской эвакуации Бангладеш - R&R Aviation Limited приступил к эксплуатации первого из двух заказанных вертолетов Eurocopter EC130 B4 (оба вертолета будут поставлены в комбинированном варианте с возможностью трансформации в медицинскую конфигурацию или в восьмиместный пассажирский вариант).

R&R Aviation Limited, входящая в холдинг Sikder Group, сфокусирована на предоставлении услуг по организации бизнес-чартеров и медицинской эвакуации. Парк оператора состоит из самолетов Hawker 800A, Beechcraft B200, а также вертолетов Bell 230 и Robinson R44 Raven II. В июне 2013 года компания планирует получить второй вертолет EC130 B4.

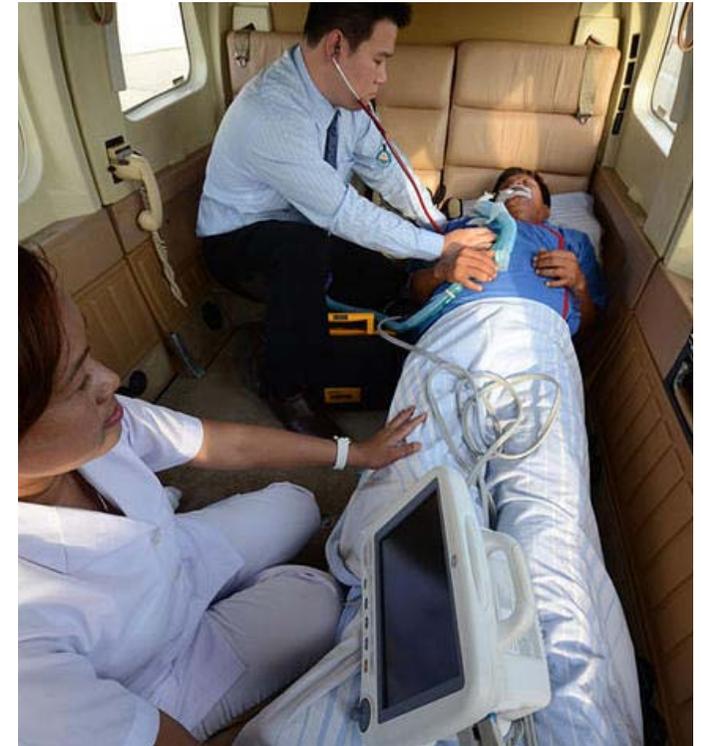
В R&R Aviation, комментируя получение первого вертолета, уверены, что с развитием туризма в стране повышается и роль санитарной авиации, и выбор в пользу EC130 B4 был сделан после тщательного анализа всех предложений, поступивших от

ключевых производителей. Планируется, что новые вертолеты будут задействованы для полетов как внутри страны, так и в сопредельные государства. В настоящее время в Бангладеш эксплуатируются лишь 16 вертолетов, две трети из которых и вовсе не приспособлены для конвертации в полноценный медицинский вариант.

Стоит отметить, что Sikder Group помимо авиакомпании имеет и собственную сеть клиник по всей стране, где проходит обучение медицинский персонал, который позже вылетает в составе экипажа на место эвакуации. Все вертолеты компании оснащены необходимым медицинским оборудованием, а летные экипажи имеют возможность летать в условиях высокогорья и сложных метеоусловиях. В августе 2013 года R&R Aviation объявит очередной тендер на приобретение 7-9-местных вертолетов для работы на наиболее популярных туристических направлениях. По неподтвержденной информации, речь идет о контракте на пять вертолетов в период 2013-2014 гг.

В Eurocopter серьезно присматриваются к этой небольшой стране, и параллельно поставке первой машины провели двухдневные демонстрационные полеты легкого одномоторного AS350 B3e, который будет предложен как гражданским, так и военным заказчикам.

EC130 B4 становится популярным как вертолет для медицинских услуг, поскольку в его большом салоне с широкими боковыми дверьми с удобством размещаются один или двое носилок, а также 2 сопровождающих пассажира при одном пилоте (вместо одного из трех передних пассажирских кресел может быть размещено медицинское оборудование), а также благодаря безопасности фенестрона, что



упрощает погрузку-выгрузку пациентов и раненных. В дополнение к этому, вертолет обладает одной из самых просторных кабин в классе и считается самым тихим вертолетом на рынке благодаря все тому же фенестрону и автоматической системе регулирования скорости главного ротора. В пассажирской версии салон вмещает до семи пассажиров или один носилки с двумя сопровождающими.

Одноводительный EC130 B4 создан на базе EC130 с изменением примерно 70% его конструктивных элементов. Двигатель Arriel 2D мощностью 952 л.с. позволяет достигать крейсерской скорости 222 км/ч и максимальной дальности 644 км.



Cessna и Bell отработали хуже, чем годом ранее

Компания Textron Inc. 17 апреля 2013 года отчиталась за первый квартал 2013 года. В состав корпорации входят авиапроизводители Cessna Aircraft и Bell Helicopter. Как сообщает в отчете Textron, в первом квартале 2013 прибыль на одну акцию составила \$ 0,4, по сравнению с прибылью в \$ 0,41 за тот же период 2012 года. Общая выручка компании в первом квартале этого года составила \$ 2,86 млрд., что находится примерно на одном уровне с первым кварталом 2012 года.

«Мы наблюдали хороший рост в сегменте коммерческих вертолетов Bell, в оборонной продукции подразделения Textron Systems и транспортных средств E-Z-GO, однако спрос на рынке бизнес-джетов был скромнее, чем мы ожидали», - сказал председатель и главный исполнительный директор Textron Скотт С. Доннелли.

Также Доннелли сообщил, что, исходя из текущих рыночных условий в сегменте бизнес-авиации, компания корректирует прогноз поставок бизнес-джетов в 2013 году и теперь предполагает, что поставки будут ниже, чем в 2012. Это заявление основано на ожиданиях снижения спроса в сегменте легких бизнес-джетов, но, по словам главы Textron, Cessna может это падение частично компенсировать ростом в категории среднеразмерных самолетов. Соответственно, производитель собирается скорректировать графики производства и реализовать другие меры снижения затрат в Cessna.

«В то время как предпринимаются эти действия, мы считаем, что мировой рынок бизнес-джетов все еще имеет значительный долгосрочный потенциал роста, и мы по-прежнему верим в перспективы наших новых продуктов. Так, например, мы планируем в конце этого года ввод в строй M2 и новых Sovereign



и Citation X, а также вывод на рынок в 2015 году Latitude и в 2017 году Longitude», - заключает Скотт С. Доннелли.

Cessna Aircraft

По сравнению с первым кварталом 2012 года выручка Cessna увеличилась на \$ 39 млн. до \$ 708 млн. Это стало возможно благодаря росту продаж подержанных самолетов. А новых бизнес-джетов в первой четверти этого года производитель поставил меньше, чем годом ранее – 32 против 38 самолетов.

В первом квартале 2013 года Cessna зарегистрировала убыток в размере \$ 8 млн. против убытка в \$ 6 млн. годом ранее.

На конец первого квартала 2013 г. Cessna имела портфель заказов объемом в \$ 1,03 млрд., что на \$ 28 млн. меньше уровня на конец 2012 года.

Bell Helicopter

Доходы Bell в первом квартале 2013 снизились на \$ 45 млн. по сравнению с тем же периодом преды-

дущего года. Падение продаж произошло из-за снижения военных поставок и уменьшения работ по послепродажному обслуживанию гражданских вертолетов. За этот период вертолетостроитель поставил 40 гражданских машин, 9 конвертопланов V-22 и 6 H-1, в то время как за аналогичный период прошлого года компания поставила 30 гражданских вертолетов, 10 V-22 и 7 H-1.

Из-за снижения объемов продаж, прибыль Bell снизилась по сравнению с прошлым годом на \$ 16 млн. Объем портфеля заказов Bell на конец первого квартала 2013 года составил \$ 7,08 млрд., что на \$ 386 млн. меньше уровня на конец 2012 года.

	1 кв. 2013	1 кв. 2012
Доходы, \$ млн.		
Cessna	708	669
Bell	949	994
Прибыль, \$ млн.		
Cessna	-8	-6
Bell	129	145

С небольшим ростом

Компания VIPPORT подвела итоги работы аэропорта «Внуково-3» в первом квартале текущего года. Как сообщили BizavNews в компании, основные производственные показатели за первые три месяца 2013 года не значительно, но выросли.

Так, общее количество выполненных рейсов выросло на 2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, 4338 против 4254. На 3% увеличилось и количество обслуженных пассажиров до 29153 (годом ранее за этот период был обслужен 28501 пассажир). По данным компании, в первом квартале 2013 года существенно «прибавили» иностранные операторы, увеличив долю рейсов на 30%, 3653 рейса против 2538 годом ранее. Также почти вдвое увеличилось количество рейсов по международным направлениям (3180 в первом квартале 2013 и 1622 в 2012 году). А вот доля рейсов по российским направлениям наоборот сократилась на 44% (1158 против 2632).

По итогам работы всего 2012 года через Внуково-3 было выполнено 19587 рейсов, из них российскими авиакомпаниями – 4370 рейсов и зарубежными – 15217. За этот период было обслужено 137874



пассажира (69915 по прилету и 67959 на вылет). По международным направлениям было выполнено 9454 рейса, а внутренних – 10577 рейсов. Согласно опубликованным данным, Внуково-3 закончил год ростом на рекордные 16,7% (эти данные усредненные и содержат количество рейсов, как на вылет, так и на прилет) по сравнению с 2011 годом.

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. Во Внуково-3 компанией Jet Aviation создан специализированный сервисный центр по техническому обслуживанию и ремонту воздушных судов деловой авиации.



СЕРА продает долю в своей выставке

СЕРА - Центральноевропейская ассоциация деловой авиации – объявила о своем намерении выставить на продажу около 50% акций СЕРА Экспо. СЕРА сохранит за собой право собственности на оставшиеся акции и не планирует избавляться от этой доли.

Дагмар Гроссман, основатель ассоциации, комментирует это решение следующим образом: «СЕРА была изначально создана для достижения социально-деловой миссии – улучшить и открыть связи между Востоком и Западом. На данный момент нам это удастся. Тем не менее, мы стремимся вперед, а потому решили дать толчок дочернему мероприятию, улучшив материальную форму для еще более ощутимых результатов».



Целью преобразования СЕРА Экспо в открытое акционерное общество является предоставление заинтересованным лицам равной и справедливой

возможности участия в деятельности сообщества деловой авиации. Это шаг к новому способу удовлетворения общественных интересов и первая инициатива, предпринятая в отрасли деловой авиации, целью которой является достижение прозрачности деятельности и равноправного участия в ней заинтересованных лиц.

Филипп Льенара, обладающий более чем 20-летним опытом работы в авиационной промышленности и являющийся нынешним председателем СЕРА, добавил: «На протяжении всей своей карьеры в отрасли авиации я имел возможность принимать участие в различных проектах, однако в действительности все они служили частным интересам; в отличие от них, СЕРА – некоммерческая ассоциация, предоставляющая почетные награды признанным талантам в области авиационной промышленности, чьи стремления в отношении



развития бизнеса в единой Европе отвечают целям ассоциации. Я полагаю, трансформация СЕРА Экспо в дочернее акционерное общество является логическим продолжением на пути к поставленным целям».

Брендан Лодж, заместитель председателя СЕРА, подчеркнул: «Главной целью работы СЕРА Экспо является объединение обеих частей Европы в области авиации. Следует ожидать, что в последующие десять лет проявится беспрецедентный рост богатства стран, которые прежде были скрыты за «железным занавесом». Многие из стран, которые когда-то составляли часть «Восточной Европы», по-прежнему обладают мощной производственной инфраструктурой. Предприниматели, которые контролируют ключевые отрасли промышленности посредством старых приватизированных и новых коммерческих предприятий, ежедневно увеличивают свои доходы. Эти страны обладают потенциалом для реального роста в среднесрочной перспективе и предоставляют, в том числе компаниям в авиационной отрасли по всей Европе и за ее пределами, возможность принять участие в этом развитии».

Руководство СЕРА Экспо намеревается использовать доход от продажи доли в выставке для осуществления планов по созданию качественной авиационной инфраструктуры. Ожидается, что такие меры помогут найти и привлечь таланты, поддержать инвестирование в совершенствование продуктов и создать еще более сильную систему партнерских отношений.

Проект обладает огромным потенциалом в отношении окупаемости первоначальных инвестиций акционеров. Руководство СЕРА планирует выручить от продажи доли около полумиллиона евро. С момента запуска в 2011 году посещаемость СЕРА Экспо выросла на 40%.



На новом уровне

НОУ ДПО «Центр подготовки авиационного персонала «Джет-Сервис» прошло сертификацию в Росавиации, и было признано полноценным Авиационным Учебным Центром (Сертификат № 209) с полным циклом подготовки cabin crew экипажей.

В настоящий момент авиационно-учебный центр компании, в дополнение к уже имеющимся видам подготовки, открывает следующие направления обучения:

- первоначальная подготовка членов cabin crew экипажа бизнес-авиации на A319/320/321 и Boeing 737;
- первоначальная подготовка членов cabin crew экипажа на A319/320/321 и Boeing 737;
- повышение квалификации членов cabin crew экипажей «Сервис класса «Люкс» и VIP-обслуживание в бизнес-авиации»;
- подготовка старших бортпроводников;
- программа ежегодной подготовки членов cabin crew экипажей на A319/320/321, Challenger 604, Boeing 737, Falcon-900B и Gulfstream G550;
- программа курса повышения квалификации членов cabin crew экипажей на A319/320/321, Challenger 604, Boeing 737, Falcon-900B и Gulfstream G550;
- программа переподготовки старших бортпроводников на A319/320/321;
- программа переподготовки старших бортпроводников на Boeing 737;
- программа переподготовки членов cabin crew экипажей на A319/320/321, Challenger 604, Boeing 737, Falcon-900B и Gulfstream G550;
- программа повышения квалификации инструкторов бортпроводников бортовых;
- программа повышения квалификации старших бортпроводников;
- программа подготовки инструкторов бортпроводников бортовых.



Как прокомментировала BizavNews Генеральный директор компании Jet Service Ирина Юшина, проблема подготовки кадров для бизнес-авиации в России существует, и решить ее можно только на государственном уровне. «Новый статус Авиационного центра «ЦПАП Джет-сервис» позволит всем участникам рынка бизнес-авиации получить высококвалифицированную подготовку cabin crew экипажей в одном специализированном центре, включая первоначальную подготовку, а также весь цикл подготовки членов cabin crew экипажей, учитывая особую специфику подготовки персонала для бизнес-авиации. Имея уже большой опыт работы в сфере бизнес-авиации и

понимая особую специфику бизнес-авиации, нашими специалистами разработаны Программы подготовки cabin crew экипажей с учетом современных требований к работе авиационного персонала. Приоритетом подготовки, как и прежде, является тренажерная подготовка, как основа обеспечения безопасности полетов», - резюмирует г-жа Юшина.

Для бизнес-авиации также очень важна серьезная сервисная и коммуникативная часть подготовки. И не только в теории, но и на практике по VIP-обслуживанию. Отличительная черта VIP-полета – высочайший сервис обслуживания и комфорта полета – это является основной особенностью программы подготовки бортпроводников бизнес-авиации и отличительной чертой самой бизнес-авиации от линейной. Наш центр имеет единственный в России сервисный тренажер бизнес-джета, где на практике, как в настоящем полете, отрабатываются все навыки обслуживания VIP-пассажиров» - резюмирует г-жа Юшина.

Компания Jet Service начала работу в 2006 году как Агентство по подбору бортпроводников (cabin attendant, air hostess) для бизнес-авиации. На сегодняшний момент Jet Service – это полноценный авиационный центр подготовки авиационного персонала, специализирующийся на подготовке высококлассных кадров для бизнес-авиации.

Jet Service является лидером в своей области. Доказательством этого является огромное число выпускниц, летающих в самых крупных европейских авиакомпаниях бизнес-авиации, а также постоянно растущее количество запросов на подбор персонала, поступающих в компанию.

Avinode Business Intelligence Newsletter

Представляем обзор Avinode о состоянии глобального рынка бизнес-авиации.

Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой 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.

В 2013 году Avinode изменил свой еженедельный бюллетень. Во-первых, отчет выходит раз в две недели. Во-вторых, компания предоставляет аналитику по глобальному рынку, то есть в Северной Америке и в Европе. Еще одно изменение состоит в том, что в каждом отчете предоставляется расчет динамики **Индекса спроса** и **Индекса стоимости летного часа**, а также стоимость летного часа для одного сегмента бизнес-джетов: легкого, среднего или тяжелого. Это позволит более четко представлять тренды в отдельных сегментах бизнес-авиации. Также акцентировано внимание на ключевых показателях рынка, таких как общее количество вылетов за рассматриваемый период и динамика индексов.

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Ключевые показатели мирового рынка
- Индекс спроса средних бизнес-джетов в Северной Америке и в Европе
- Индекс стоимости летного часа средних бизнес-джетов в США и Европе
- Стоимость летного часа Learjet 60

Avinode в своем бюллетене выделяет следующие категории бизнес-джетов:

Light Jets

Легкие самолеты – это все бизнес-джеты в диапазоне от самолетов начального уровня до верхнего легкого класса. По конкретным моделям самолетов - это все от Eclipse/Mustang до Citation XLS+.

Midsized Jets

Средние самолеты – все бизнес-джеты, попадающие в промежуток от средних до суперсредних, то есть все от Learjet 60/Hawker 800 до Challenger 300/Citation X.

Heavy Jets

Тяжелые самолеты - от тяжелых бизнес-джетов до ультрадальних. По конкретным моделям это все, от Falcon 2000/Challenger 604 до G650/Global 6000.

Ключевые показатели рынка

Ключевые показатели рынка (Key Performance Indicators - KPI) характеризуют общее состояние глобального рынка деловой авиации. Первый показатель характеризует общее количество вылетов бизнес-джетов в Европе (ИКАО E/L) и США (ИКАО K) соответственно, по данным FAA и Евроконтроля за последние 14 дней. Этот показатель отображается в абсолютных цифрах и в виде процентов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Второй индикатор показывает динамику Индекса Спроса в Европе и США за последние 14 дней. Третий индикатор показывает динамику Индекса стоимости летного часа в Европе и США за последние 14 дней.

Avinode Key Performance Indicators: Midsized jets

	US	Europe
Flights last 14 days	20 264	2 995
Flights, YoY change	+0.6% →	+5.8% ↗
Avinode Demand Index	-25.7% ↘	-31.9% ↘
Avinode Pricing Index	+0.15% →	-0.66% →

продолжение



Индекс спроса

Индекс спроса Avinode показывает среднюю ежедневную стоимость всех заказанных рейсов, которые осуществляются в течение 14 дней до публикации отчета.

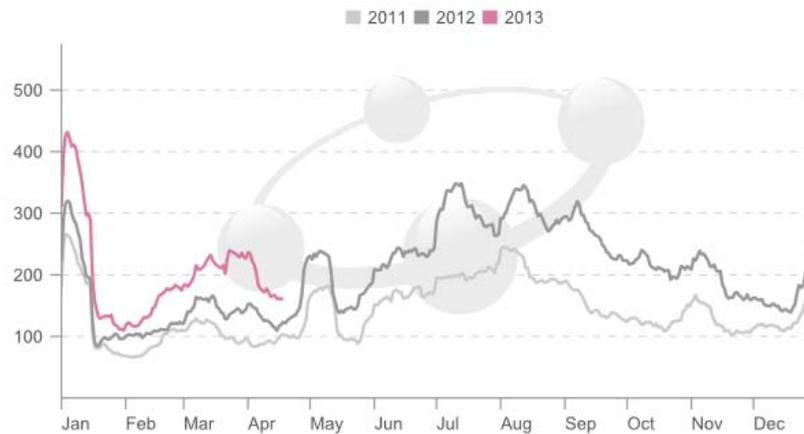
Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR. Индекс спроса рассчитывается в каждом отчете для одного сегмента бизнес-джетов.

Индекс стоимости летного часа

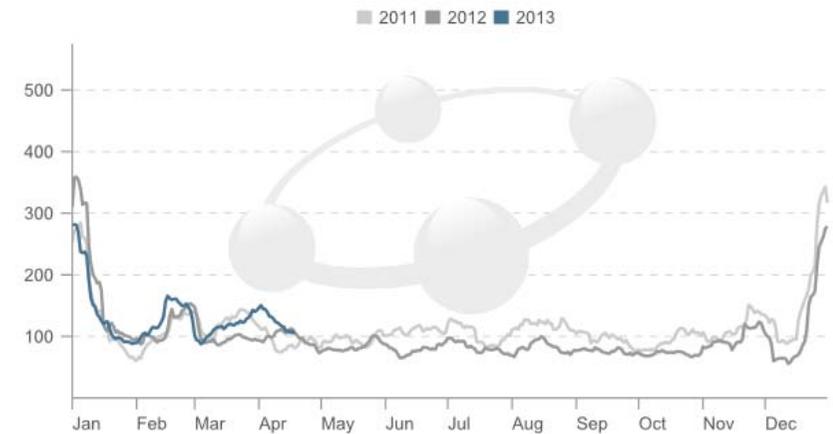
Индекс стоимости летного часа Avinode показывает среднюю стоимость часа аренды частного самолета определенной категории и определенного рынка. При этом почасовая ставка включает среднюю доходную ставку и топливный сбор.

Индекс США и Канады рассчитан для самолетов, базирующихся в аэропортах с кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский индекс рассчитан для самолетов, базирующихся в аэропортах с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR.

Avinode Demand Index: Midsize jet - Europe



Avinode Demand Index: Midsize jet - US & CA



Стоимость летного часа популярных самолетов

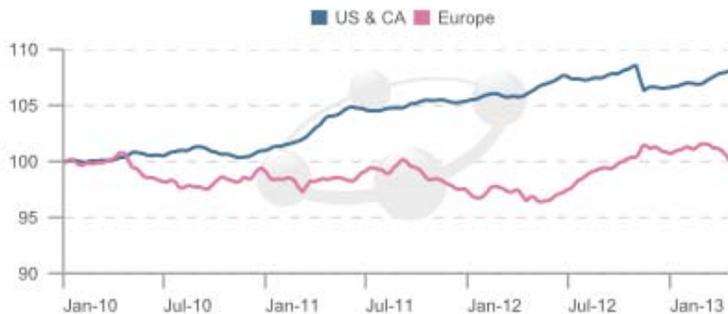
Динамика стоимости летного часа для отдельного сегмента бизнес-джетов позволяет оценить ценообразование в течение времени для трех конкретных моделей (по одному в каждом бюллетене).

В ротации будут рассматриваться следующие модели самолетов:

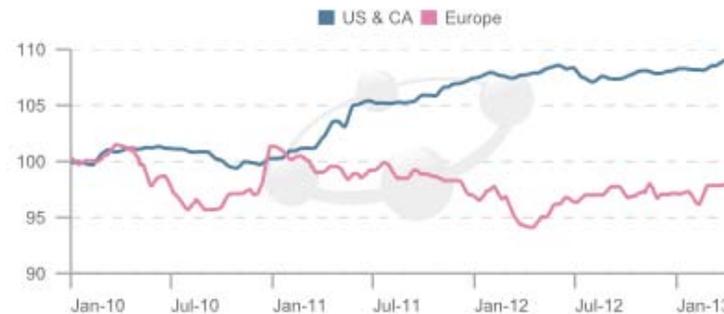
- Light - Citation Mustang
- Midsize - Learjet 60
- Heavy - Challenger 604

Эти три модели являются самыми популярными в своем классе при запросах в США и Европе.

Avinode Pricing Index: Midsize jet



Avinode Pricing Index: Learjet 60



Region Comparison

