



На минувшей неделе была поставлена финальная точка 2013 года. Традиционный ежегодный отчет GAMA стал весьма неожиданным, ведь, вопреки прогнозам аналитиков, сегмент производства бизнес-джетов показал рост. Так что первоначальные прогнозы, как и будущие размышления о поведении рынка даже в краткосрочной перспективе – дело неблагодарное. Также становится ясно, что процессы, двигающие рынок, не зависят от конкретной экономической ситуации в том или ином регионе. Так что в текущем году будем делать более сдержанные прогнозы, ориентируясь в основном на реальные предпосылки к возникновению того или иного тренда.

Cessna Aircraft продолжает поднимать в небо свои новинки. Уже взлетел долгожданный Citation Latitude, который в недалеком будущем сможет конкурировать в серьезном классе. А вот его коллегу – Learjet 85 – пока никак не могут довести до первого полета. Жаль, ведь он находится в конкурентном сегменте и в случае дальнейших задержек может потерять доверие потенциальных клиентов.

А уже на следующей неделе на несколько дней «королем» авиационного мира станет вертолет. Одна из самых значительных выставок вертолетной индустрии – HeliExpo 2014 – стартует 24 февраля в городе Анахайм (штат Калифорния, США). Без громких премьер не обойдется, и мы с нетерпением ждем открытия вертолетного мероприятия №1 в мире, чтобы как можно оперативнее делиться с вами самыми свежими новостями.



## Вопреки прогнозам

GAMA представила отчет о поставках в 2013 году: общий объем мировых поставок воздушных судов авиации общего назначения по итогам вырос на 4,3%

стр. 19



## Citation Latitude поднялся в воздух

В первом полете Citation Latitude инженеры провели тесты закрылков, шасси, герметизацию салона, возможности противобледенительной системы, а также устойчивость и управляемость самолета

стр. 20



## Пулково-3 закончил год ростом

Итогами работы в 2013 году и планами на текущий год с читателями BizavWeek поделится Сергей Пугин, генеральный директор ООО «ДжетПорт СПб»

стр. 21



## Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации.

За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: +58,4%; Индекс спроса в Европе: +32,1%

стр. 23



# ДОСТУПЕН ДЛЯ ПОЛЕТОВ

## Gulfstream G280

## Global Jet вновь увеличивает «московский» парк

Как стало известно BizavNews, российским клиентам компании Global Jet Concept стал доступен очередной бизнес-джет – Cessna Citation XLS+. Самолет (бортовой номер LX-MMB) внесен в люксембургское свидетельство эксплуатанта компании (Global Jet Luxembourg) и будет базироваться в Москве.

В настоящее время компания Global Jet Concept базирует свои самолеты в столичных аэропортах Внуково и Шереметьево, а при необходимости выполняет рейсы и из Остафьево. «Российский» воздушный флот компании состоит из самолетов Falcon 7X, Challenger 604, Gulfstream G200, Legacy 600, Falcon 900EX EASy, Gulfstream G450 и Gulfstream G550.

Головные офисы Global Jet Concept находятся в Женеве и в Люксембурге, а представительства располагаются в Париже, Монако и Москве. Также недавно было открыто представительство в Пекине. На сегодняшний день под управлением Global Jet Concept находится более 60 самолетов.

На прошлой неделе Global Jet Concept также сообщил о появлении своего первого чартерного самолета в Алматы - Challenger 605 (бортовой номер OE-ISO, эксплуатируется Global Jet Austria) будет доступен для выполнения чартерных рейсов из Международного аэропорта Алматы.

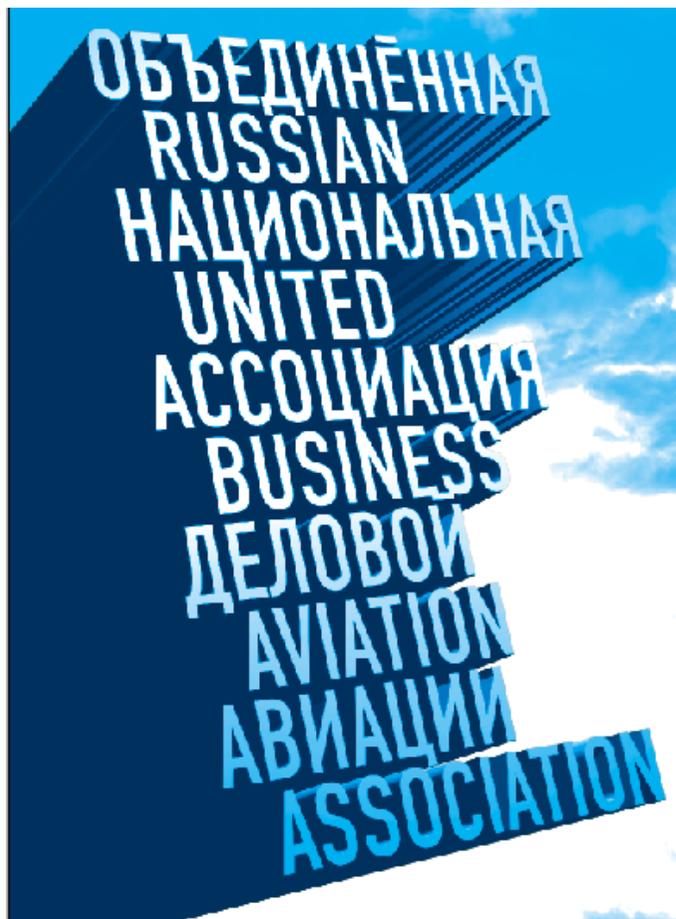


Тел./Факс: +7 (812) 240-0288  
Моб.: +7 (964) 342-2817

SITA: LEDJPXH; AFTN: ULLLJPXH  
E-mail: ops@jetport.ru, www.jetport.ru

## ОНАДА – за правовое регулирование

Национальная ассоциация воздушного права совместно с Объединенной Национальной Ассоциацией Деловой Авиации при поддержке Федерального агентства воздушного транспорта проводят 6 марта 2014 года Московский деловой саммит руководителей и специалистов авиации. Место проведения саммита – отель «Националь» (Москва, ул. Моховая, д. 15/1, зал «Псков»). Оператор Саммита – ЗАО «Информационное агентство «РуТранс».



Тема саммита – современное законодательство и правоприменительная практика в сфере ответственности на воздушном транспорте.

Проблемы для обсуждения:

- гражданско-правовая ответственность индивидуальных исполнительных органов и членов коллегиальных органов юридического лица в связи с Постановлением Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 30 июля 2013 года № 62;
- административно-правовая ответственность в области авиации: нормы Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях и анализ судебной практики;
- уголовно-правовая ответственность: проблемы причинно-следственной связи и квалификации деяний в условиях повышения требований к обеспечению безопасности полетов.

Среди докладчиков:

- президент Национальной ассоциации воздушного права, доктор юридических наук С.С. Юрьев;
- вице-президент национальной ассоциации воздушного права, кандидат юридических наук А.Э. Рау;
- заместитель председателя московской коллегии адвокатов «Межрегион», Почетный адвокат Российской Федерации В.В. Каталиков.

Организаторы уверены, что информация, полученная на саммите, поможет руководителям и представителям правовых департаментов значительно повысить качество работы и избежать возможных рисков.

[Оформление заявки](#)

КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Центр Деловой Авиации  
в международном аэропорту Шереметьево

АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А»

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

## Learjet 85 пока на земле

Во время телефонной конференции компании Bombardier по финансовым результатам 2013 года президент и главный исполнительный директор компании Пьер Бодуан дал некоторое представление о задержках, влияющих на программу полностью композиционного Learjet 85. Первый прототип этого бизнес-джета должен был взлететь до конца 2013 года, но прямо перед новым годом компания сообщила об очередной задержке. Тогда Bombardier говорил, что заявка на разрешение первого тестового полета уже подана в Федеральную авиационную администрацию США (FAA), и соответствующие документы должны быть получены в течение «ближайших недель».

По словам Пьера Бодуана, на настоящем этапе задержка обусловлена в большей мере системной интеграцией. Подготовка первого прототипа «по существу» завершена, и обычное дело, что прежде

чем совершить первый полет, надо убедиться, что все системы работают так, как и должны. Мы должны были сделать некоторые корректировки, прежде чем представить самолет в FAA. Сейчас мы очень близки к этому, а затем после нескольких дней, в крайнем случае, недель, подойдем к первому полету».

Эта отсрочка также отодвигает сертификацию и ввод в эксплуатацию, который ранее планировался в середине 2014 года, дальше в будущее.

Глава Bombardier объяснил, что компания подготовит новый график программы после начала летных испытаний. Что касается проблем получения композитным бизнес-джетом сертификации по Part 25 (пассажирские и транспортные самолеты), он сказал: «Это технология, которой мы овладели, и сейчас мы можем двигаться вперед, к производству».



*Бережный уход*

## УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН  
ОБЪЕДИНЕННОЙ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ  
АССОЦИАЦИИ  
ДЕЛОВОЙ  
АВИАЦИИ

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

## Коллективный стенд ОНАДА на JetExpo 2014

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА) представляет свой традиционный проект на московской выставке бизнес-авиации – коллективный стенд операторов и брокеров деловой авиации! Operator & Broker Project дает компаниям уникальную возможность принять участие в выставке JetExpo 2014 в рамках коллективного стенда.

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА), выступающая как официальный партнер выставки JetExpo 2014, приглашает операторов и брокеров деловой авиации принять участие в выставке и воспользоваться этим предложением. Ассоциация считает, что выставочное место в рамках проекта – идеальная возможность представить компанию на важнейшем ежегодном событии отрасли, в том числе для тех, кто начинает развивать свой

бизнес. Также это практичное решение иностранных участников, не планирующих большие стенды.

Одной из важнейших задач Ассоциации является развитие отрасли, координация предпринимательской деятельности членов ОНАДА. Такие проекты, как Operator & Broker Project, во многом способствуют достижению этих целей, помогая компаниям находить новых клиентов и партнеров. Скидка в размере 20% от стоимости участия, предоставляемая членам ОНАДА на участие в Operator & Broker Project – дополнительный бонус для тех, кто уже присоединился к ОНАДА. Ассоциация открыта для всех, кто разделяет ее цели и задачи и готов способствовать развитию деловой авиации в России.

[Скачать презентацию и заявку на участие](#)





9th International BizAv Show

**Moscow**

**4-6 september 2014**

*Top Business Aviation Show* / more than 30 aircraft and helicopters  
*in Eastern Europe and Asia* / more than 80 world leading companies  
 more than 8000 visitors



Organized by  **Vnukovo-3**

Phone: +7 495 648 2806 [www.jetexpo.ru](http://www.jetexpo.ru)  
 E-mail: [info@jetexpo.ru](mailto:info@jetexpo.ru)

## Airbus Corporate Jets снижает темпы

В Airbus Corporate Jets подвели итоги работы в 2013 году. Вопреки ожиданиям компании, в минувшем году заказчикам было передано всего шесть самолетов (один ACJ318, четыре ACJ319 и один ACJ321) против девяти годом ранее и 14-ти в 2011 году. В денежном эквиваленте новые самолеты «обошлись» заказчикам в \$ 510 млн. Информация по портфелю заказов, полученных в прошлом году, в настоящее время не доступна, так же как и количество воздушных судов, переданных владельцам из центров комплектаций. По данным BizavNews, речь идет о восьми машинах, преимущественно ACJ319.

Эксперты компании надеются, что в текущем году производитель сумеет поправить положение за счет правительственных заказов, полученных ранее, и возможного подписания договоров о поставках нескольких самолетов A340-500, переделанных в VVIP-лайнеры с совершенно новой концепцией салона Gala. В будущем Airbus Corporate Jets планирует предложить клиентам также самолеты на базе Airbus A330-200/300 в аналогичной комплектации.

Менеджмент производителя считает, что семейство узкофюзеляжных бизнес-лайнеров ACJ по-прежнему очень востребовано на рынке, особенно новая модификация с законцовками Sharklet и в версии Enhanced. Особые планы компания связывает с выходом на рынок в 2015 году модернизированного A320NEO, который, по мнению экспертов производителя, придет на смену популярному семейству ACJ 318/319/320/321. Определенный интерес к новым самолетам уже проявили операторы, эксплуатирующие в настоящее время узкофюзеляжные ACJ. Однако в Airbus Corporate Jets уверяют, что производство «классических» ACJ продолжится вплоть до 2018-2019 годов и последний слот будет закрыт в середине 2017 года.

## Лизинговая «дочка» Ростеха покупает SSJ-100 в VIP-версии

Компания «Авиакапитал сервис», входящая в «Ростех», покупает самолет SSJ-100 в версии VIP для другой структуры госкорпорации – ОАО «Рособоронэкспорт». Об этом сообщил в эфире «Эхо Москвы» гендиректор «Авиакапитал сервис» Роман Пахомов. «Открою небольшую завесу: мы будем первым приобретателем и сдадим в лизинг самолет SSJ в версии VIP», - сказал он. «Рособоронэкспорт» берет это воздушное судно, мы финансируем этот замечательный самолет».

Подробности контракта и срок поставки Пахомов не раскрыл. Тем не менее, известно, что этот самолет был представлен на авиасалоне МАКС-2013, а сейчас на нем заканчивается монтаж интерьера.

SSJ-100-95B RA-97009, о котором ведет речь Роман Пахомов, построен два года назад, но не поставлен заказчику. На МАКС-2013 этот самолет представлен в

цветах Рособоронэкспорта с макетом VIP-интерьера. Тогда же компания сообщила о подписании договора с госкомпанией о поставке данного самолета. А на выставке Jet Expo-2013 компания «РусДжет» объявила о том, что в 2014 году этот самолет будет передан ей в управление.

Во время пресс-конференции 17 января 2014 года президент компании «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС) Андрей Калиновский рассказал, что сертификация этой версии самолета будет получена в этом году, а поставка заказчику планируется к середине 2014 года.

Еще три подобных VIP-лайнера будет поставлено российским госструктурам перед выходом на рынок настоящей сертифицированной бизнес-версии Sukhoi Business Jet.

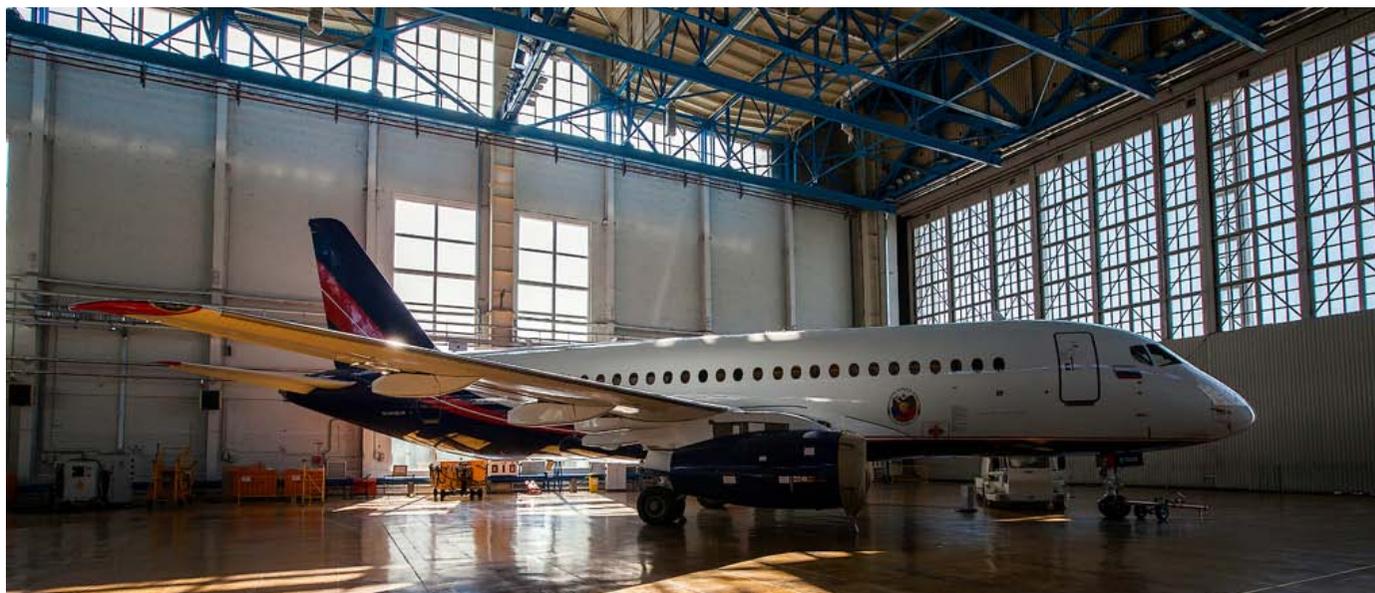


Фото Сергей Мартиросян

## Air Charter Service подвел итоги 2013

Компания Air Charter Service сообщает о рекордном количестве заказов, которое поступило в ее чартерное подразделение в 2014 финансовом году (01 февраля 2013 г. - 31 января 2014 г). По словам Руана Кортни, директора группы частных самолетов, в течение года компания организовала почти 7500 рейсов, и это означает, что в течение года компания бронировала рейсы каждые 70 минут, а выполняла их ежедневно. Рост по сравнению с аналогичным периодом 2012 года составил 14%.

Подразделение, работающее в России и СНГ, сообщает, что число контрактов на чартерные рейсы в трех офисах компании в СНГ – в Москве, Санкт-Петербурге и Алматы – в 2013 году возрасли на 15% по сравнению с 2012 годом.

Азат Мулгимов, Генеральный Директор ACS в России и СНГ, комментирует итоги года: «Такой рост за один год – это фантастическое достижение. Появление нашего сравнительно нового офиса в Алматы серьезно повлияло на этот результат, что также говорит о хорошем состоянии экономики в регионе». Мулгимов также отмечает, что Зимние Олимпийские игры в Сочи, которые стартовали в начале февраля, также сыграли свою роль в возрастающей активности частной авиации: «Мы организовали несколько пассажирских рейсов для спортивных команд, спонсоров и болельщиков, а также несколько грузовых перевозок для поставщиков оборудования».

Компания Air Charter Service является одним из мировых лидеров в сфере чартерных пассажирских и грузовых авиаперевозок. Air Charter Service основана в 1990 г. Офисы компании Air Charter Service открыты по всему миру: в Москве, Нью-Йорке, Дубай, Лондоне (головной офис), Гонконге, Йоханнесбурге, Бильбао, Мадриде, Майами, Токио и Париже.

## ExecuJet Scandinavia получает первый G650

ExecuJet Scandinavia становится крупнейшим чартерным подразделением ExecuJet Group. С начала 2014 года скандинавский филиал ExecuJet увеличил парк воздушных судов, введя в эксплуатацию Bombardier Global 5000 (бортовой номер OY-VIZ), Bombardier Global Express (бортовой номер OY-ILG) и новый Gulfstream G650 (бортовой номер OY-GLF).

Сейчас собственный парк бизнес-джетов, находящихся в управлении оператора, превысил 20 единиц, и до конца года ExecuJet Scandinavia планирует получить еще до 10 самолетов, включая второй Gulfstream G650.

ExecuJet Scandinavia входит в европейское подразделение ExecuJet Group – ExecuJet Europe. Общее

количество управляемых самолетов ExecuJet Europe составляет более 60-ти машин (начиная от Boeing Business Jet и заканчивая бизнес-джетами класса VLJ). А собственный парк ExecuJet Europe состоит из самолетов Bombardier Global Express/5000, Bombardier Challenger 605, Dassault Falcon 2000/900, Embraer Legacy 600 и Cessna Citation 525. В настоящее время ExecuJet Europe имеет собственные FBO в Цюрихе, Женеве, Берлине (Schoenefeld), Марселе, Париже, Барселоне, Пальма де Майорке, Героне, Валенсии, Ибице, Франкфурте, острове Мэн и в Лондоне (Farnborough, Luton, Cambridge). В России ExecuJet Europe базирует самолеты в московских аэропортах Шереметьево и Внуково-3. Также в Москве находится представительство компании.



## Challenger 350 на пороге сертификации

На прошлой неделе представители Bombardier поделились с журналистами последними новостями по проекту обновленного бизнес-джета Challenger 350. Согласно заявлениям производителя, по состоянию на конец прошлого года программа летных испытаний завершена на 75%, сертифицирован новый интерьер, а первый серийный Challenger 350 присоединился к летным тестам 27 декабря 2013 года. В компании уверены, что в середине текущего года Challenger 350 стоимостью в \$ 25,8 млн. будет введен в эксплуатацию стартовым заказчиком – компанией NetJets.

Challenger 350 впервые был представлен широкой публике в мае прошлого года на женеvской выставке EBACE. Он получит новые более мощные двигатели Honeywell HTF7350, каждый из которых имеет тягу 7323 фунтов (32,57 кН). Внешне новый самолет можно отличить по пассажирским иллюминаторам, которые стали больше, и новым, «скошенным», законцовкам крыльев, за счет чего вырос размах крыльев

(похожий дизайн законцовок разработан для самолетов Global 7000/8000). Однако компания сообщает о полностью новом крыле, примененном в Challenger 350, которое позволило увеличить запас топлива. Расчетная дальность полета Challenger 350 с восемью пассажирами на скорости 0,8 Маха составляет 3200 морских миль (5926 км). Максимальная скорость полета – 0,82 Маха.

Пассажирский салон Challenger 350, который и так самый широкий в своем классе и имеет плоский пол, получит полностью новый интерьер.

Пилотам Challenger 350 будет «помогать» авионика Rockwell Collins Pro Line 21 Advanced. В ее функции, помимо прочего, включены системы синтетического видения, двойная инерциальная система отсчета, погодный радар и применен принцип полностью безбумажной кабины. Новая авионика позволит экипажу быть более осведомленными и снизит нагрузку на пилотов.







**We are Aircraft Dispatch & Handling Company**

We work as:

- Aircraft Dispatch center for BizJets operators, management companies;
- Operation control center for Airlines;
- Coordination center for own agents network;
- Trip Support center for government aviation institutions;
- crew planning and travel center

We provide handling at:

Estonia EETN, EEPU, EETU, EEKE, EEKA  
 Latvia EVRA, EVLA, EVVA  
 Lithuania EYPA, EYSA, EYKA, EYVI  
 Belarus UMII, UMMS, UMOO, UMMM, UMGG, UMMG, UMBB  
 Kaliningrad UMKK




## В авиапарк «Хелипорт Москва» с начала года вложено 260 млн. рублей

С начала 2014 года «Хелипорт Москва», который в ближайшее время станет крупнейшим вертолетным центром в мире, вложил в покупку авиапарка порядка 260 млн. рублей. Цель компании – стать лидером по количеству собственных воздушных судов среди российских вертолетных площадок. Инвестором и девелопером проекта выступает ГК «НДВ».



«Хелипорт Москва» расширяет авиационный фонд за счет вертолетов иностранных производителей, прежде всего, Robinson Helicopter Company и Airbus Helicopters (ранее Eurocopter). Часть бортов уже эксплуатируется компанией, другая часть будет поставлена в «Хелипорт Москва» в ближайшее время. Авиапарк «Хелипорт Москва» используется для оказания услуг аэротакси, аэротуризма, бизнес-перевозок, экскурсионных полетов, обучения пилотированию. Все вертолеты проходят своевременное техническое обслуживание, выполняемое собственным инженерным персоналом компании, что гарантирует безопасность эксплуатации воздушных судов.

Председатель совета директоров «НДВ-Групп» Александр Хрусталеv комментирует: «Наша цель – стать одной из крупнейших в России вертолетных площадок по размеру авиапарка. Однако мы не ограничиваемся только количественными показателями и уделяем повышенное внимание качеству авиационной техники. Для этого в «Хелипорт Москва» закупаются современные вертолеты, некоторые из которых будут представлены в нашей стране впервые. Например, нами заключены соглашения на поставку новых Eurocopter EC130 T2. «Хелипорт Москва» станет первым эксплуатантом этой модели в России. В наших планах также приобретение до 1 июня еще 8-10 вертолетов различных моделей».

Также «НДВ» официально объявила, что компания «Аэросоюз» больше не является партнером по проекту «Хелипорт Москва». С начала этого года компания «Хелипорт Москва» начала работать самостоятельно. «Хелипорт Москва» уже сейчас существует как успешный самостоятельный бренд. Создание собственной программы развития позволит компании существенно увеличить присутствие на рынке перевозок, продажи и эксплуатации вертолетов.

**( THINK BUSINESS )**

Вертолет Eurocopter надежный и удобный инструмент для вашего бизнеса.  
Инвестируйте в лучшее.

Еврокоптер Восток  
119180, г. Москва, Якиманская наб., д. 4, стр. 1  
Тел.: (495) 663 15 56, факс: (495) 663 15 59  
info@eurocopter.ru  
www.eurocopter.ru  
www.eurocopter.com

\* думайте о бизнесе  
Thinking without limits

**EUROCOPTER**  
VOSTOK

AN EADS COMPANY

## «АэроГео» получила «зеленый свет» для Stationair

Росавиация подтвердила разрешение на эксплуатацию самолетов Cessna T206H красноярской компании «АэроГео», в парке которой в настоящее время находится три самолета данного типа. Самолеты планируется эксплуатировать для перевозки пассажиров и грузов, для туристических и экскурсионных полетов, авиационных работ в целях оказания медицинской помощи и других миссиях. Ранее авиакомпания «АэроГео» получила сертификат соответствия на право проведения технического обслуживания воздушных судов Cessna T206H/206N.

«В настоящее время в Красноярском крае продолжает увеличиваться спрос на авиатранспортные услуги. В рамках последовательного расширения границ авиадоступности региона и в связи с растущими запросами на авиационную подвижность авиапарк «АэроГео» регулярно обновляется воздушными суда-

ми нового поколения», - комментируют в компании. Самолеты Cessna T206H базируются в Красноярске (посадочная площадка «Северный»). Посадочная площадка «Северный» входит в состав нового авиационного комплекса «АэроГео».

Авиакомпания «АэроГео» создана в 2005 году в Красноярске. За 8 лет небольшой авиаперевозчик, имеющий несколько вертолетов, прошел путь до современной динамично развивающейся авиакомпании и занял свою нишу на рынке авиауслуг. Сегодня приоритетными направлениями деятельности авиакомпании являются воздушные перевозки пассажиров, грузов и выполнение авиационных работ, техническое обслуживание воздушных судов. Кроме того, ведется строительство собственного аэродрома и развивается такое значимое направление, как образовательная деятельность.



VIP Gate to Moscow

AVCOM-Domodovovo  
Business Aviation Center

## Robinson готовит «стеклянную» авионику для своих вертолетов

Компания Robinson Helicopter представила новую линейку авионики для вертолетов R22, R44 и R66. Производитель предлагает навигационные системы Garmin GTN 600/700 с сенсорными экранами, а также основные и многофункциональные дисплеи компании Aspen Avionics, радиостанцию Garmin GTR 225B COM, аудиопанель GMA 350H, а также трансиверы GDL 88 (UAT) и GTX 330ES в качестве дополнительного оборудования.

Robinson закончил летные испытания и уже получил соответствующее одобрение FAA на установку большей части нового оборудования, и находится на завершающей стадии процесс сертификации нескольких оставшихся комбинаций авионики.

Чтобы разместить новое приборное оборудование в кабине вертолетов, производитель заменил приборные панели с 7-ю, 9-ю и 10-ю местами для приборов на панели с 6-ю и 8-ю приборами. Панели с 6-ю отверстиями станут стандартными для R22 и R44 Raven I, а с 8-ю – для R44 Raven II и R66, а также для R44 Raven I в качестве опции. Обе новых панели пригодны для размещения как для «стеклянной» авиони-



ки, так и для традиционных аналоговых приборов. Радиостанция GTR 225B теперь будет поставляться в стандартной комплектации всех вертолетов вместо Bendix/King KY 196A/197A. GTR 225B навигаторы GTN 635, 650 и 750 с функциями радиосвязи обеспечивают дискретность каналов 8.33 кГц, что соответствует современным требованиям.

Аудиопанель GMA 350H, которая придет на смену AEM AA12S, обеспечивает подключение двух радиостанций. Транспондер GTX 330ES (с расширенным сквиттером) удовлетворяет требованиям системы автоматического зависящего наблюдения ADS-B Out при комплектации с навигатором серии GTN, а установка ответчика GDL 88 UAT обеспечивает двухканальную работу ADS-B In. Навигационные системы GTN устанавливаются на консоли пилота таким образом, что обеспечивают легкий визуальный контроль за отображаемой дисплеями информацией.

Новая авионика и приборные панели будут представлены публике в ходе конвенции Международной Вертолетной Ассоциации (HAI), которая состоится в Anaheim Convention Center с 25 по 27 февраля.



## Любой бизнес-джет в паре касаний



Upcast JetBook



Перейдите прямо на страничку приложения, воспользовавшись камерой вашего iPad и размещенным слева QR-кодом. Или наберите Upcast JetBook в App Store.



## IJM получил Challenger 604

Крупнейший провайдер услуг менеджмента воздушных судов – австрийская компания International Jet Management, среди клиентов которой немало российских владельцев бизнес-джетов, сообщает о пополнении своего парка очередным самолетом канадского авиапроизводителя Bombardier – Challenger 604, который был зарегистрирован на острове Мэн. Он будет эксплуатироваться в интересах частного лица. Ранее, в конце прошлого года, компания получила в управление Bombardier Global Express. До конца 2014 года в управление International Jet Management будут добавлены еще четыре самолета (два из которых принадлежат владельцам из России и Украины).

Сейчас парк International Jet Management состоит из самолетов Bombardier Global, Challenger 850, Challenger 605, Challenger 604, Challenger 300, Learjet 40, Cessna Citation Excel, Dassault Falcon 900, Falcon 2000 и Gulfstream V.

Главный офис International Jet Management находится недалеко от Вены, рядом с международным аэропортом Vienna-Schwechat. Работая в австрийской системе налогового благоприятствования, клиенты компании извлекают реальную выгоду как при покупке/продаже самолета, так и при эксплуатации. Другой важный аспект – это отсутствие всяких бюрократических препятствий для самолетов International Jet Management при полетах по всей Европе.

Основное направление бизнеса компании – управление самолетами (эксплуатация и управление воздушным судном, поддержание летной годности, техническое обслуживание, планирование полетов и бухгалтерия), консалтинг и «классические» чартерные рейсы в партнерстве со швейцарским бизнес-оператором AviationCharter.

## MHS Aviation расширяет парк

Немецкий бизнес-оператор MHS Aviation, базирующийся в Мюнхене, приобрел второй 9-местный бизнес-джет Bombardier Challenger 604, который стал четырнадцатым во флоте перевозчика. Самолет будет доступен для выполнения чартерных перелетов без предварительного согласия владельца, говорится в официальном релизе компании.

Как комментирует Стефан Бушле, коммерческий директор MHS Aviation, по итогам 2013 года стало понятно, что за последние пять-шесть лет спрос на суперсредние и тяжелые бизнес-джеты вырос как никогда, и именно по этой причине было решено приобрести второй Challenger 604. «Благодаря тому, что мы базируемся в относительно «тихом аэропорту» (аэропорт Grünwald, недалеко от Мюнхена, прим. BizavNews), мы предлагаем оптимальные ценовые предложения нашим клиентам, вкупе с прекрасным сервисом и великолепными возможностями нашего Challenger 604 осуществлять беспосадочные перелеты, например, из Лондона в Дубай или Нью-Йорк»,

– комментирует г-н Бушле. Самолет имеет достаточно редкую конфигурацию. 9-местный салон делится на две зоны, сиденья могут быть преобразованы в четыре удобных спальных места. Высота кабины составляет 1,85 м., что позволяет комфортно себя чувствовать даже высоким пассажирам.

Компания, работающая на рынке с 1979 года, достаточно активно модернизирует свой флот. Сейчас в парке MHS Aviation несколько 32-местных турбовинтовых самолетов Dornier 328 (сданы в лизинг British Airways), два Challenger 604 и пять Bombardier семейства Learjet (Learjet 31 и Learjet 60), Embraer Phenom 100, несколько вертолетов, включая Augusta 109 с VIP-салонном и Eurocopter AS350.

В ближайшие несколько месяцев оператор планирует получить еще три самолета. В 2013 году MHS Aviation продемонстрировала значительный рост активности: ею было выполнено на 35% больше чартерных рейсов по сравнению с предыдущим отчетным периодом.



## Первый Bell-407GX поставлен в Индию | Испанские полицейские покупают семь вертолетов

В рамках Singapore Air Show 2014 Bell Helicopter анонсировал поставку первого вертолета Bell-407GX индийскому оператору SpanAir, который будет выполнять рейсы по туристическим направлениям.

Bell Helicopter и SpanAir давние партнеры. В 1996 году американский производитель поставил индийскому оператору первый Bell-407, а совсем недавно парк SpanAir пополнился новым Bell-429. Как и другие вертолеты оператора, новый Bell-407GX будет базироваться в Дели (Indira Gandhi International Airport).

Сейчас в парке SpanAir помимо вертолетов также эксплуатируются самолеты Premier -1A, Beechcraft Super King Air B-200, Hawker 850XP и 900XP. В будущем оператор планирует увеличивать как вертолетный, так и самолетный парк. Согласно данным Министерства транспорта Индии, SpanAir входит в пятерку крупнейших частных операторов, работающих на рынке бизнес-авиации.

Разработанный на базе 407-й модели вертолет Bell-407GX является единственным одномоторным вертолетом в мире, оборудованным авионикой Garmin G1000HTM с системами HTAWS и TIS, а также с функцией движущейся карты и системой синтетического видения. На один из мониторов выводятся полетные данные, тогда как второй работает в режиме мультифункционального дисплея и может отображать обстановку вокруг машины в режиме онлайн по технологии синтетического зрения, адаптированного специально для вертолетов (Helicopter Synthetic Vision Technology). Все данные о полете можно сохранить на флеш-карту для последующего разбора.

Департамент дорожной полиции Испании и Airbus Helicopters (ранее Eurocopter) подписали контракт на поставку семи вертолетов европейского производителя, среди которых четыре AS355NP Ecureuil и три EC135. Первые машины придут в распоряжение испанских полицейских уже в этом году (по одному вертолету EC135 и AS355NP). Закончатся же поставки в 2016 году. Все поставляемые вертолеты планируется оснастить необходимым специальным оборудованием для выполнения различных патрульных миссий, включая спасательные. Вертолеты будут выполнять патрулирование на всей территории Испании, за исключением Каталонии, но основным местом базирования и эксплуатации все же станет Мадрид. Департамент дорожной полиции Испании и Airbus Helicopters - партнеры с 1970 года. Сейчас воздушный парк Spain Traffic Department состоит из 18-ти вертолетов европейского производителя.

Тем временем флот вертолетов EC135, эксплуатируемых силовыми ведомствами Испании, будет увеличен до 16 машин. Ранее Министерство обороны Испании подписало контракт на поставку трех вертолетов для осуществления гуманитарных миссий и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций, что, по мнению



испанских военных, еще раз подчеркивает универсальность и надежность EC135.

Двухдвигательный вертолет AS355 NP имеет превосходные летно-технические характеристики, прост и эффективен в эксплуатации, является идеальной платформой для установки широкого спектра спецоборудования. Благодаря сочетанию этих факторов AS355 NP заслужил репутацию идеального выбора для служб государственной авиации, для работы над водной поверхностью, полетов в условиях плотной городской застройки.

EC135 - легкий многофункциональный вертолет с двумя двигателями, отличается усовершенствованной конструкцией, в которой реализованы самые современные технологии. Благодаря превосходным летно-техническим характеристикам, возможности оперативной трансформации кабины для выполнения поставленной задачи и широкому спектру опционального оборудования модель EC135 долгое время остается одним из самых привлекательных вертолетов для служб неотложной медицинской помощи и государственной авиации. EC135 пользуется широким спросом и на рынке бизнес-авиации благодаря комфортабельному салону, конструктивным решениям, направленным на максимальный уровень безопасности пассажиров и обслуживающего персонала, эксклюзивным дизайнерским решениям, таким как исполнение салона от дома моды Hermes.

Напомним, что в 2013 году производитель поставил 497 вертолетов, что на 22 машины больше, чем в 2012 году (475), но меньше поставок 2011 – 503 вертолета. Но в 2013 году компания увеличила свою долю на рынке до 46% в гражданском и ведомственном сегментах.

## Первый Falcon 2000S в Бразилии

Dassault Aviation сообщает о поставке своего первого бизнес-джета Falcon 2000S частному бразильскому заказчику. Это событие стало возможно после получения в конце 2013 года сертификата типа на данный самолет, выданного авиационными властями Бразилии (ANAC). В настоящее время Falcon 2000S уже сертифицирован в Индии, Мексике и Турции, EASA и FAA, а вскоре производитель намеревается получить аналогичный документ и от канадских властей.

С момента начала поставок Falcon 2000S в апреле 2013 года производитель передал заказчикам более 10 машин. В настоящее время в Бразилии эксплуатируются около 20-ти бизнес-джетов Falcon 2000 (различных модификаций). В компании также надеются и на хорошие продажи еще одной модели семейства 2000 – Falcon 2000LXS, который также сертифицирован в Бразилии в 2013 году.

«Летные характеристики этого самолета превосходят. Клиенты смогут получить салон, дальность и скорость высокопроизводительных больших бизнес-джетов, но также будут иметь возможность использовать аэропорты, типичные для турбовинтовых самолетов», - говорит президент и главный исполнительный директор Dassault Falcon Джон Розанваллон. «Это сочетание дает Falcon 2000S большой выбор по дальности маршрутов, большие возможности по выбору аэропортов и лучшую эффективность работы во многих аэропортах». Falcon 2000S имеет доступ в 1,5 раза большее количество аэропортов, чем любой другой бизнес-джет в этом классе.

Falcon 2000S был анонсирован на EBACE в мае 2011 года. Компания позиционирует его как суперсредний бизнес-джет начального уровня.

## Новый центр ТОиР FL Technics принимает первых клиентов

FL Technics, глобальный провайдер комплексных решений в сфере технического обслуживания и ремонта воздушных судов, объявляет об успешном вводе в эксплуатацию нового современного центра ТОиР в Каунасе (Литва).

С момента получения сертификата EASA Part 145 в начале 2014 г. новый ангар FL Technics в Каунасе общей площадью 8000 кв. м. принял четыре воздушных судна, на которых были успешно проведены работы по техническому обслуживанию и ремонту, включая обслуживание по форме C-check, ремонт шасси, NDT инспекции, замену и покраску компонентов.

«Качественно и в срок выполненные работы подтверждают, что новая база FL Technics в Каунасе полностью готова к приему самолетов и соответствует всем требованиям авиакомпаний. Несмотря на то, что на европейском рынке хорошо развита инфраструктура ТОиР, рынок по-прежнему нуждается в более

выгодных и эффективных решениях в сфере комплексного технического обслуживания воздушных судов», - прокомментировал Мартинас Григалавичюс, руководитель департамента FL Technics по базовому обслуживанию в Каунасе. «Мы уверены, что благодаря выгодному географическому положению и гибкой ценовой политике, новый ангар в Каунасе будет пользоваться спросом среди перевозчиков как с Запада, так и с Востока».

На базе технического центра FL Technics в Каунасе будут проводиться все формы базового технического обслуживания воздушных судов, включая C-check и D-check, а также работы по замене двигателей, замене шасси, модификации электронного оборудования, инспекции по налету часов, устранение структурных дефектов воздушных судов и работы по интерьеру. В новом центре ТОиР будут также выполняться обслуживание, ремонт и покраска компонентов.



## Парк Citation налетал 30 млн. часов

В рамках прошедшего в Сингапуре авиасалона Singapore Air Show-2014 компания Cessna Aircraft отметила одну из важнейших вех в своей истории. Общий парк самолетов популярного семейства Citation преодолел рубеж в 30 млн. летных часов, что является абсолютным рекордом для производителей бизнес-джетов. За 42-х летнюю историю заказчикам были поставлены более 6600 самолетов Citation.

Это событие сделало заявления представителей компании весьма эмоциональными. По словам Брэда Тресса, старшего вице-президента Cessna по реактивным самолетам деловой авиации, поставить больше самолетов одного семейства на данный

момент, кроме Cessna, не удалось ни одному производителю. «Люди, которые сделали ставку на Citation, могут рассчитывать на высокое качество, постоянную поддержку команды Cessna в любой точке мира, а также на самые передовые технологии. Бизнес-джеты Citation не только экономят время нашим клиентам, но и полностью удовлетворяют их потребности, о чем и свидетельствуют столь внушительные результаты нашей работы. Когда речь заходит о бизнес-авиации, синонимом всегда является Citation, который стал не только названием конкретного семейства самолетов, а вошел в обиход наших заказчиков, как надежное воздушное судно с прекрасными летными качествами. Мы очень гордимся

тем, что наши самолеты одинаково хороши и эффективны в любые времена и в любых сегментах, будь то нестабильная экономическая ситуация или полеты в сложных метеоусловиях в различных странах и континентах. И мы искренне надеемся, что следующие 30 млн. летных часов мы встретим в таком же приподнятом настроении», - комментирует г-н Тресс.

В продолжение этих слов компания вновь напомнила, что Cessna Aircraft сфокусировалась на своих текущих проектах. Основным приоритетом для производителя по-прежнему остается вывод на рынок в 2017 году своей новой модели суперсреднего класса Longitude. В текущем году компания планирует поднять в небо, сертифицировать и начать поставки (первый квартал 2015 года) еще одного нового джета Citation Latitude, который должен заполнить нишу между XLS+ и Sovereign. Сейчас этот проект набрал максимальные обороты, и в сертификационной программе задействованы пять самолетов (три летающих и два статических).

В целом, в Cessna Aircraft считают, что текущий год станет переломным для производителя. «Этот, затянувшийся с 2008 года, болезненный период (в 2008 году Cessna поставила 466 самолетов, в 2013 – лишь 139) похоже, закончился, и мы вправе рассчитывать на рост продаж, особенно в классе средне-размерных бизнес-джетов. Что касается сегмента легких самолетов, то здесь, скорее всего, негативный тренд сохранится, однако результаты будут не столь плачевны, как в течение последних нескольких лет», - комментируют в Cessna Aircraft.

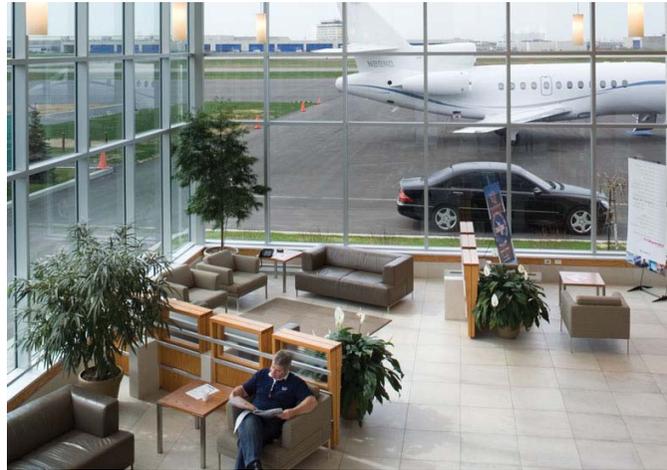
Первый Cessna Citation взлетел в 1969 году, а два года спустя самолет был сертифицирован и через год отправился в свой первый коммерческий рейс.



## Рекламные агентства проникают в FBO

Компания Adlux, лидер рынка рекламы в частной авиации в Европе, на Ближнем Востоке, в России, Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) и Центральной Америке, и компания Clear Channel Airports (ССА), мировой лидер в сфере размещения рекламы в аэропортах и внедрения современных концепций наружной рекламы (отделение компании Clear Channel Outdoor (NYSE:CCO)), объявили о заключении соглашения, открывающего перед владельцами известных брендов доступ к простому и успешному механизму мультимедийной рекламы в салонах ожидания самых оживленных частных аэропортов в мире. Теперь рекламодатели могут обращаться к эксклюзивной аудитории – состоятельным покупателям и высшим руководителям компаний и фирм, пользующимся частной авиацией.

Соглашение предусматривает взаимное проникновение медийных сетей в терминалы частной авиации, обслуживаемые каждой из двух компаний. Благодаря этому Adlux получает доступ к 60 наиболее оживленным американским терминалам частной авиации, обслуживаемым компанией Clear Channel в аэропортах Северной Америки, а Clear Channel – к сети Adlux, развернутой в 86 терминалах частной авиации в Европе, на Ближнем Востоке, в России, Азиатско-Тихоокеанском регионе и в Центральной Америке. Этот объединенный глобальный портфель медийного охвата включает некоторые наиболее оживленные частные аэропорты мира, в том числе Тетерборо (штат Нью-Джерси), Вестчестер (штат Нью-Йорк), Даллас Лав Филд (штат Техас), Бурже (Париж), Куантран (Женева), Внуково (Москва) и Лутон (Лондон). «Благодаря своим медийным возможностям в частных аэропортах, компания Clear Channel Airports рекламирует бренды среди состоятельных, часто путешествующих и «неуловимых» деловых людей и туристов», - заявил Джон Сэйер, президент Clear



Channel Airports. «Именно здесь и именно в удобный момент некоторые наиболее почитаемые бренды класса «люкс» с мировой известностью владеют вниманием своих потребителей. Благодаря этому соглашению с Adlux придание международного масштаба нашему портфелю заказов расширит возможности наших заказчиков-рекламодателей по проведению глобальных и целевых кампаний в помещениях некоторых наиболее привлекательных аэропортов мира, пользующихся международной известностью».

В соответствии с соглашением Adlux также установит полнофункциональные цифровые телеэкраны в 16 салонах ожидания компании Signature в Соединенных Штатах. На экранах будет транслироваться американская версия ADLUXTV – эксклюзивного телеканала Adlux, специализирующегося на показе товаров и услуг для бизнеса и отдыха, адаптированном для пассажиров частной авиации. Рекламодателям будут также предложены уже действующие медиа-платформы, в том числе рекламные щиты с подсветкой, витрины с демонстрационными и проб-

ными образцами изделий и заказным фирменным оформлением.

«Проникновение медийных средств Adlux в частную авиацию намного опередило конкурентов в тех регионах, где мы работаем в настоящее время, – и в равной степени это относится и к Clear Channel Airports в частной авиации США», - заявил исполнительный директор Adlux Том Годдард. «Объединение наших возможностей в деле предоставления рекламодателям беспрецедентной возможности прямого обращения к этой исключительно привлекательной для них аудитории – состоятельным людям и самым высокопоставленным лицам деловых кругов, в равной степени является исключительно труднодоступным. Пользование частной авиацией играет важную роль в работе и отдыхе этих пассажиров, путешествующих по всему миру, и рекламодателям впервые предоставляется возможность планирования обращения к ним в любой точке мира через единственный пункт контакта».

Комментируя это соглашение, Лиз Джонс, управляющий директор ведущего международного агентства наружной рекламы PSI Advertising, сказала: «Команде Adlux удалось превратить медийное воздействие в частной авиации – новую информационную среду для наших клиентов – в очевидную и понятную составляющую их жизни вне дома. Достоинства и возможности этой составляющей становятся известны нам, а это, в свою очередь, позволяет нам постоянно информировать наших клиентов. Наше партнерство с компанией Clear Channel Airports, дополнив уже всеобъемлющую сеть Adlux ценной американской аудиторией, стало весьма позитивным шагом, и мы надеемся, что наши клиенты смогут в полной мере воспользоваться достоинствами этого нового и впечатляющего медийного пространства».

## Поддержанные бизнес-джеты «на подъеме»

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в декабре и в течение всего 2013 года.

В течение всего 2013 года в самолетных сегментах вторичного рынка наблюдалась тенденция по уменьшению относительного количества выставленных на

продажу воздушных судов. При этом, по-прежнему ситуация характеризуется как «рынок покупателя», но количество сделок в сегменте бизнес-джетов растет, а экономика, наконец, растет такими темпами, которые дают уверенность в восстановлении роста деловой авиации.

По данным JetNet в 2013 году на вторичном рынке деловой авиации зафиксировано более 5700 сделок купли-продажи. И только сегмент газотурбинных вертолетов показал небольшой рост выставленного на продажу флота, а остальные сегменты снизились по сравнению с декабрем 2012 года.

Ключевые показатели вторичного рынка (декабрь 2013 к декабрю 2012 года, и 2013 против 2012 года).

*Относительные запасы воздушных судов продолжают снижаться:*

- Количество бизнес-джетов в продаже было на уровне 12,5% (снижение на 0,9% с 13,4%);
- Турбовинтовые самолеты – 7,7% (снижение на 0,6% с 8,3%);
- Газотурбинные вертолеты – 6,4% (рост на 0,3% с 6,1%);
- Поршневые вертолеты – 6,0% (снижение на 0,1% с 6,1%).

*Количество сделок купли-продажи характеризовалось разнонаправленной динамикой, и только сегмент бизнес-джетов показал рост:*

- Продажи бизнес-джетов выросли на 0,6%;
- Турбовинтовые самолеты показали снижение числа сделок на 8,8%;
- Оба вертолетных сегмента показали падение продаж: газотурбинные на 11,8%, а поршневые на 13,5%.

Среднее время экспозиции на рынке все еще остается на очень высоком уровне: все сегменты рынка в конце года показали снижение времени продажи, за исклю-

Worldwide Trends				
December	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T/P	Turbine	Piston
In-Operation Fleet	19,478	14,113	19,809	9,556
For Sale	2,435	1,080	1,276	577
% of Fleet For Sale 2013	12.5%	7.7%	6.4%	6.0%
% of Fleet For Sale 2012	13.4%	8.3%	6.1%	6.1%
Change - % For Sale	<b>(-0.9) pt</b>	<b>(-0.6) pt</b>	0.3 pt	<b>(-0.1) pt</b>
January to December 2013				
Full Sale Transactions	2,303	1,283	1,224	897
Average Days on Market	391	332	414	329
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$5.073	\$1.391	\$1.355	\$0.220
2013 vs 2012				
% Change - Sale Transactions	0.6%	<b>-8.8%</b>	<b>-11.8%</b>	<b>-13.5%</b>
Change - Avg. Days on Market	20	<b>-16</b>	<b>-18</b>	<b>-23</b>
% Change - Avg. Asking Prices	10.7%	5.9%	<b>-2.5%</b>	<b>-1.3%</b>

продолжение 

чением бизнес-джетов, которые экспонируются на 20 дней дольше.

*Средние цены на рынке:*

- Бизнес-джеты и турбовинтовые самолеты подорожали на 10,7% и 5,9%, соответственно;
- Газотурбинные и поршневые вертолеты подешевели на 2,5% и 1,3%, соответственно.

Так как рынок бизнес-джетов является ключевым в деловой авиации, эксперты JetNet уделяют ему более пристальное внимание. Вот какие ключевые события произошли в этом сегменте с 2005 года.

Во-первых, в течение последних 9 лет рынок остается «рынком покупателя», который характеризуется относительным количеством выставленных на продажу самолетов в 10 и более процентов от активного флота.

Во-вторых, после нескольких лет рекордных продаж и роста стоимости воздушных судов, в 2008 году «пузырь» наконец лопнул на фоне мирового

экономического коллапса. С 2007 года наблюдалось значительное увеличение выставленных на продажу бизнес-джетов: на 973 (или 60%) в 2008 и на 1147 (или 70%) в 2009 году. Этот рост достиг своего пика в 2009 году.

В-третьих, относительное снижение запасов, начавшееся в конце 2010 года, в абсолютных цифрах на протяжении последних четырех лет остается практически без изменений. Процентное уменьшение выставленных на продажу самолетов произошло в результате роста активного флота, который увеличился с 17118 бизнес-джетов в 2009 году до 19478 в 2013 году.

Тем не менее, 2013 год стал рекордным по количеству сделок купли-продажи реактивных деловых самолетов. Было зафиксировано 2303 сделки, что превысило предыдущие рекорды в 2007 г. (2181 сделки) и в 2012 г. (2289). Однако другие сегменты вторичного рынка не показывают подобных результатов. Здесь наблюдается уменьшение продаж и нестабильная динамика цен.

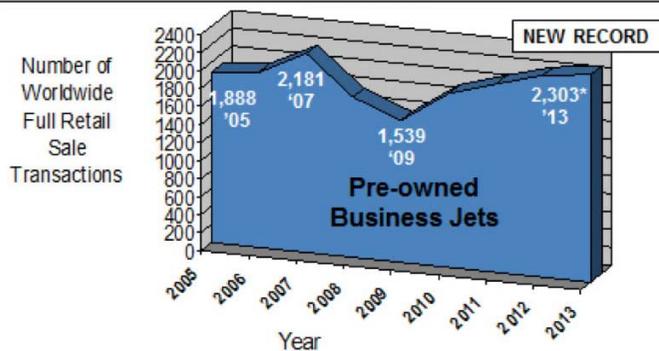
Weight Class *	# of Retail Sale Transactions				
	2013	2012	Diff.	%	
Heavy	689	652	37	5.7%	<b>Heavy</b> 35,001 & Up lbs
Medium	619	605	14	2.3%	<b>Medium</b> 20,001 to 35,000 lbs
Light	883	922	-39	-4.2%	<b>Light</b> 10,001 to 20,000 lbs
VLJ	112	110	2	1.8%	<b>VLJ</b> 0 to 10,000 lbs
<b>Total</b>	<b>2303</b>	<b>2289</b>	<b>14</b>	<b>.6%</b>	

При сравнении вторичного рынка 2013 года с 2012-м по весовым категориям бизнес-джетов видно, что легкие джеты стали единственной категорией, показавшей снижение сделок (на 39 или 4,2%). В других классах продажи только росли по сравнению с 2012 г. (тяжелые на 37 сделок или 5,7%, а средние на 14 или 2,3%).

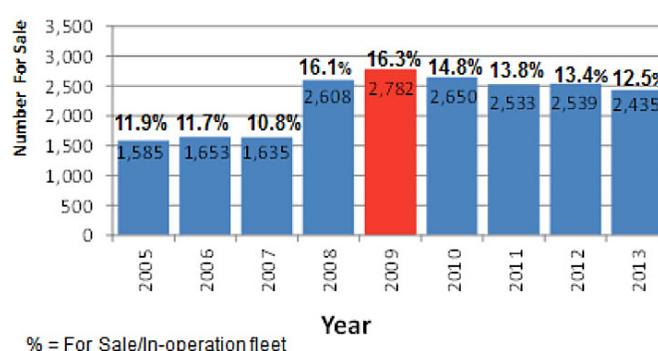
Подтверждением хороших данных на вторичном рынке бизнес-джетов являются и показатели ВВП США. По данным Бюро экономического анализа, реальный валовой внутренний продукт Соединенных Штатов в четвертом квартале 2013 года увеличился в годовом исчислении на 3,2%, а в третьем квартале реальный ВВП вырос на 4,1%. Рост ВВП – это очень хорошая новость, так как, по мнению JetNet, его уровень выше 3,0% - необходимый минимум для развития бизнес-авиации.

Резюмируя итоги 2013 года, эксперты JetNet считают, что вторичный рынок продолжает оставаться очень активным. В 2014 году вновь есть поводы для оптимизма, и компания надеется на продолжение позитивных тенденций, наряду с улучшениями в мировой экономике. Но пока на рынке диктует условия покупатель.

**Pre-owned Business Jets Full Retail Sale Transactions 2005 to 2013**



**Pre-owned Business Jets 'FOR SALE' 2005 to 2013 – Year End Inventory**



Source: JETNET Star Reports; Analysis and presentation by Chase & Associates

## Вопреки прогнозам

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала результаты работы отрасли в течение 2013 года. На пресс-конференции по поводу ежегодного отчета ассоциации, кроме традиционных руководителей GAMA, присутствовал в качестве выборного председателя президент Boeing Business Jets Стив Тейлор. Он сообщил, что общий объем мировых поставок воздушных судов авиации общего назначения по итогам вырос на 4,3% с 2164 в 2012 году до 2256 в 2013 году. При этом общая стоимость поставленных воздушных судов выросла на 24,0% до \$ 23,4 млрд., что стало вторым по величине результатом после 2008 года, когда объем выставленных счетов составил \$ 24,8 млрд.



Поставки одно- и двухмоторных турбовинтовых самолетов снова, как и на протяжении всего прошлого года, показали положительную динамику с ростом на 3,7% и 45,7%, соответственно. В общем, поставки турбопропов выросли с 584 машин в 2012 году до 645 – в 2013 году, показав увеличение на 10,4%. Самолеты с поршневыми двигателями также показали рост на 2,7%, до 933 самолетов, по сравнению с 908 единицами, проданными в 2012 году.

И если показатели в этих сегментах по итогам года были предсказуемо позитивными, то в сегменте бизнес-джетов отраслевые аналитики ожидали снижение поставок. Тем не менее, реактивные самолеты все-таки превзошли уровень 2012 года, хотя всего на 0,9% (672 джета в 2012 и 678 – в 2013). На это, скорее всего, оказали влияние очень хорошие результаты четвертого квартала всех «реактивных» производителей.

Также по итогам года GAMA сообщила о работе нескольких производителей вертолетов (Aibus Helicopters, Bell, Robinson, Enstrom). Результаты 2013 года свидетельствуют о росте поставок как поршневых вертолетов (на 2,1%, до 335 машин), так и газотурбинных (на 9,2%, до 782).

«Позитивные результаты в отрасли во всех категориях позволяют более-менее оптимистично оценивать перспективы 2014 года», - говорит президент и генеральный директор GAMA Пит Банс (Pete Bunce). «Появление новой продукции будет ключевым фактором устойчивого роста в будущем. Вот почему GAMA продолжает сотрудничать с государственными учреждениями во всем мире с целью рационализировать процедуру сертификации. По этой же причине GAMA се-

рьезно продвинулась в выполнении рекомендаций части 23/CS-23 Комитета по разработке правил авиации (Aviation Rulemaking Committee) и затем ускорила принятие Закона о возрождении малой авиации (Small Airplane Revitalization Act) – одного из нескольких законопроектов, предложенных на рассмотрение Конгрессу США, подписанных президентом Обамой и вступивших в силу в прошлом году. Мы надеемся, что в 2014 году лица, определяющие политику государств, а также авиационные административные учреждения упростят для производителей летательных аппаратов общего назначения выпуск новой, более безопасной продукции и будут способствовать дальнейшему развитию нашей отрасли».

### Полный отчет GAMA за 2013 г.

*Поставки самолетов и доходы за двенадцать месяцев 2013 г.*

Сегмент	2012	2013	Изменение
<b>Поршневые</b>	<b>908</b>	<b>933</b>	<b>+2,7%</b>
<b>Турбовинтовые</b>	<b>584</b>	<b>645</b>	<b>+10,4%</b>
<b>Реактивные</b>	<b>672</b>	<b>678</b>	<b>+0,9%</b>
<b>ВСЕГО</b>	<b>2 164</b>	<b>2 256</b>	<b>+4,3%</b>
<b>СТОИМОСТЬ</b>	<b>\$ 18,9 млрд.</b>	<b>\$ 23,4 млрд.</b>	<b>+24,0%</b>

*Поставки вертолетов и доходы за двенадцать месяцев 2013 г.*

Сегмент	2012	2013	Изменение
<b>Поршневые</b>	<b>328</b>	<b>3335</b>	<b>+2,1%</b>
<b>Газотурбинные</b>	<b>716</b>	<b>782</b>	<b>+9,2%</b>
<b>ВСЕГО</b>	<b>1 044</b>	<b>1 117</b>	<b>+7,0%</b>
<b>СТОИМОСТЬ</b>	<b>\$ 2,7 млрд.</b>	<b>\$ 2,9 млрд.</b>	<b>+7,5%</b>

## Citation Latitude поднялся в воздух

Cessna Aircraft сообщает, что 18 февраля 2014 года впервые поднялся в воздух прототип среднего бизнес-джета Citation Latitude. В первом полете Citation Latitude инженеры провели тесты закрылков, шасси, герметизацию салона, возможности противообледенительной системы, а также устойчивость и управляемость самолета. Latitude достиг высоты 28000 футов и скорости 230 миль в час (0,6 Маха). По окончании полета испытатели сообщили, что все системы работали нормально. Этот опытный самолет впервые выкатили из цеха окончательной сборки 20 января 2014 года.

Citation Latitude стал очередной новой разработкой Cessna, в которой компания использовала «антикризисный» подход к проектированию. То есть были использованы некоторые отработанные технологии и узлы, к которым добавились новые возможности. Latitude достались некоторые узлы крыла, кормовая секция и двигатели P&WC PW306D от 12-местного Citation Sovereign+. При этом фюзеляж растянут, и салон является на данный момент самым широким среди самолетов Cessna, причем по всей длине, а она превышает 21 фут, пассажир может встать в полный рост.



Citation Latitude сочетает в себе полезную нагрузку, скорость и дальность полета, соответствующие требованиям клиентов, с уникальными возможностями салона. И это при том, что цена его составляет \$ 16,25 млн. Самолет имеет экипаж из двух человек и вмещает девять пассажиров. Максимальная высота полета составляет 45000 футов (13716 м), а максимальная крейсерская скорость – 440 узлов (815 км/час). Набор высоты до 43000 футов (13106 м) занимает всего 23 минуты. С дальностью полета 2500 морских миль, Latitude попадает в промежуток между Sovereign+ (3000 миль) и Citation XLS+ (1722 миль). Citation Latitude оснащен полностью интегрированной авионикой Garmin G5000. Системы салона управляются с помощью интуитивного пользовательского интерфейса с сенсорным экраном, имеющегося у каждого пассажирского кресла, или же с личных электронных устройств пассажиров.

Citation Latitude будет конкурировать в сегменте рынка бизнес-джетов дальностью 2300-2500 миль и вместимостью от семи до девяти пассажиров, который в настоящее время «занят» только Bombardier Learjet 75, так как популярный Hawker 750 снят с производства в прошлом году. Однако в эту нишу стремится и Embraer со своим Legacy 450 (ввод в строй во втором квартале 2015 года).

Сертификацию в FAA в соответствии с Part 25 планируется завершить во втором квартале 2015 года. Стартовым заказчиком самолета станет компания EFO Aviation GmbH & Co, эксплуатацию которого будет осуществлять Air Hamburg Private Jets. А самым крупным заказом в настоящее время остается покупка 150 Citation Latitude компанией NetJets: 25 твердых заказов и 125 опционов (контракт подписан в 2012 году, стоимость не разглашается).

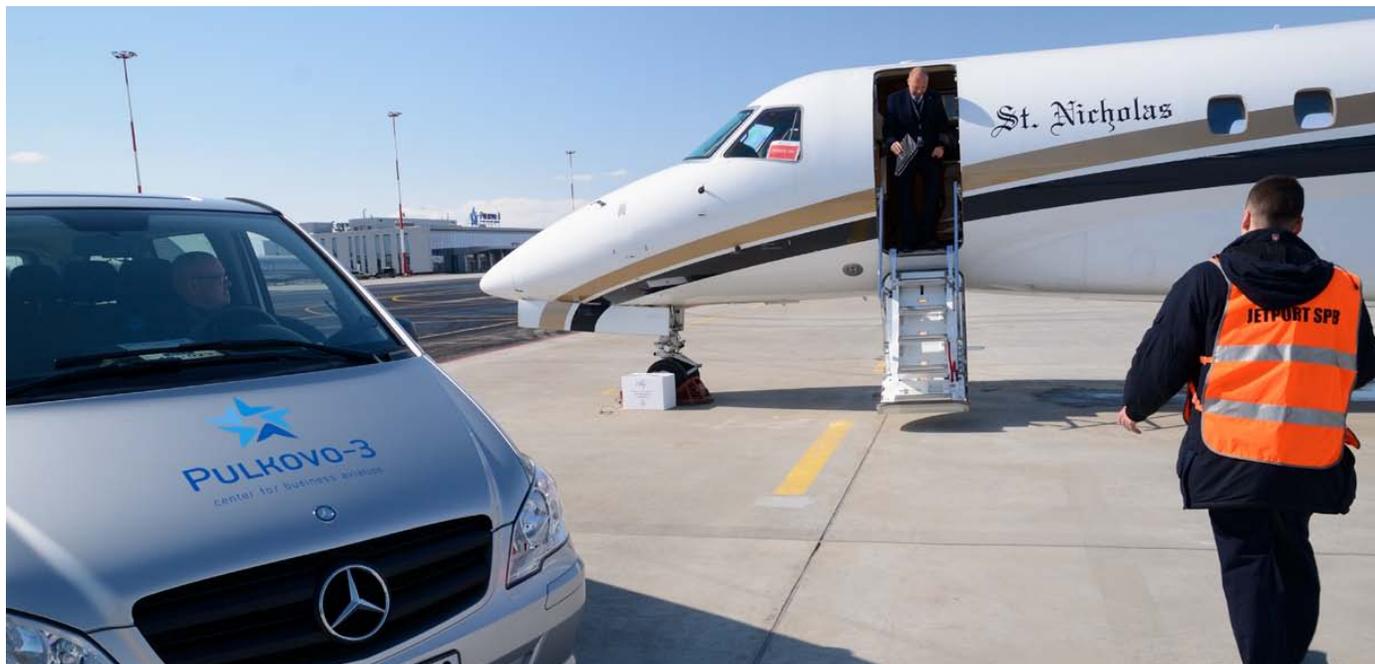
## Пулково-3 закончил год ростом

2013 год на отечественном рынке бизнес-авиации запомнился многими событиями. Много строили, много анонсировали и много продавали. Но вот ввод в эксплуатацию современного авиационного комплекса в Санкт-Петербурге, полностью предназначенного для нужд деловой авиации, действительно является неординарным событием и ярко иллюстрирует, не только зрелость самого сегмента, но и достаточно неплохие предпосылки для развития рынка в будущем. Сегодня итогами работы в 2013 году и планами на текущий год с читателями BizavWeek поделится Сергей Пугин, генеральный директор ООО «ДжетПорт СПб».

**Сергей Геннадьевич, ушедший 2013 год, стал знаковым для «ДжетПорт СПб» - в марте был открыт Центр Бизнес Авиации «Пулково-3». Можно ли подвести предварительные итоги работы нового комплекса за первые десять месяцев, и общие итоги работы компании в 2013 году?**

Можно сказать, что 2013 год стал годом стабильного развития, все, что было задумано, удалось реализовать. Полностью введен в эксплуатацию пассажирский терминал и перрон №6 ЦБА «Пулково-3». Запуск столь значительного и дорогостоящего объекта аэропортовой инфраструктуры – новый этап развития бизнес-авиации, как в Санкт-Петербурге, так и в Российской Федерации.

Благодаря открытию Центра Бизнес Авиации «Пулково-3», «ДжетПорт СПб» по итогам 2013 г. обслужил 4 165 воздушных судов и 20 261 пассажира. Прирост обслуженных воздушных судов, по отношению к 2012 г, составил 3,5%, а количество обслуженных пассажиров увеличилось на 21%. ЦБА «Пулково-3» успешно прошел проверку такими крупными международными мероприятиями 2013 года, как Санкт-



Петербургский Международный Экономический форум и саммит «Большой двадцатки».

**Как ранее BizavNews рассказывал своим читателям, в соответствии с планами развития ЦБА «Пулково-3» планируется построить и новый ангарный комплекс. В какой стадии находится данный проект и сроки его реализации?**

Завершение строительства ангарного комплекса и гаража для специальной техники запланировано на май месяц 2014 г. Во второй половине 2014 года мы будем готовы оказывать услуги по предоставлению мест стоянок в ангаре. Ангарный комплекс состоит из 3-х секций по 2500 кв.м., каждая из которых будет способна принимать по одному воздушному

судну типа Boeing 737-700 или 4 бизнес-джета типа Challenger 605. По состоянию на сегодня готов стальной каркас здания, облицованный термопанелями с металлическим покрытием. В этом месяце в каждой секции начался монтаж подъемно-раздвижных ворот.

**Сергей Геннадьевич, расскажите, пожалуйста, как проходит работа с зарубежными бизнес-операторами, и их мнение о новом ЦБА «Пулково-3».**

25 апреля 2013 года состоялась официальная церемония открытия Центра Бизнес Авиации «Пулково-3». На церемонии открытия присутствовало более 250

продолжение

гостей, в том числе и менеджмент иностранных авиакомпаний, выполняющих полеты на воздушных судах бизнес-авиации. Они смогли лично оценить все возможности ЦБА «Пулково-3»: новый просторный пассажирский терминал, оснащенный всем необходимым, собственный перрон ЦБА «Пулково-3», а также специальную технику, задействованную в наземном обслуживании воздушных судов.

За время долгосрочного и плодотворного сотрудничества с операторами, «ДжетПорт СПб» подтвердил высокий профессиональный статус, компетентность и оперативность в решении поставленных задач. После ввода в эксплуатацию ЦБА «Пулково-3», уже за первые месяцы работы, нам удалось создать единый механизм управления всеми производственными процессами, благодаря опыту и высокой квали-

фикации всех сотрудников компании. Регулярно проводятся опросы экипажей авиакомпаний, с целью выявления сильных и слабых сторон в работе ЦБА «Пулково-3». По результатам опросов можно сказать, что все показатели находятся на высоком уровне.

***Планирует ли «ДжетПорт СПб» выход в новые сегменты, например ТОиР воздушных судов (отечественный рынок услуг ТОиР в сегменте бизнес-авиации в прошлом году вырос на 18% прим. VizaNews). И возможен ли приход в ЦБА «Пулково-3» независимых провайдеров этих услуг.***

По состоянию на сегодня, нашими главными целями являются: запуск ангарного комплекса, гаража для специальной техники и обслуживание гостей - участников Санкт-Петербургского Международного Экономического форума, в мае 2014 года. Также в середине мая мы планируем провести, ставшие традиционными встречи с нашими клиентами в ЦБА «Пулково-3». По результатам и будет принято решение о предоставлении услуг по техническому обслуживанию ВС.

***А каковы Ваши прогнозы относительно 2014 года?***

Сложно строить прогнозы в условиях нестабильности финансовых рынков. Надеюсь, что объемные показатели «ДжетПорт СПб» останутся на уровне 2013г.

***Сергей Геннадьевич, благодарим Вас за интересный рассказ и желаем хороших производственных и финансовых показателей в текущем году.***



## 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 бизнес-джетов в Северной Америке и в Европе
- Индекс стоимости летного часа бизнес-джетов в США и Европе
- Стоимость летного часа Challenger 604

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.

	US	Europe
Business Jet Flights*, last 14 days	67 104	14 489
Business Jet Flights*, YoY change	-0.6% →	-2.5% ↘
Avinode Demand Idx, last 14 days	+58.4% ↗	+32.1% ↗
Avinode Pricing Idx, last 14 days	+0.09% →	+0.12% →

\* = Actual flights recorded by FAA/Eurocontrol

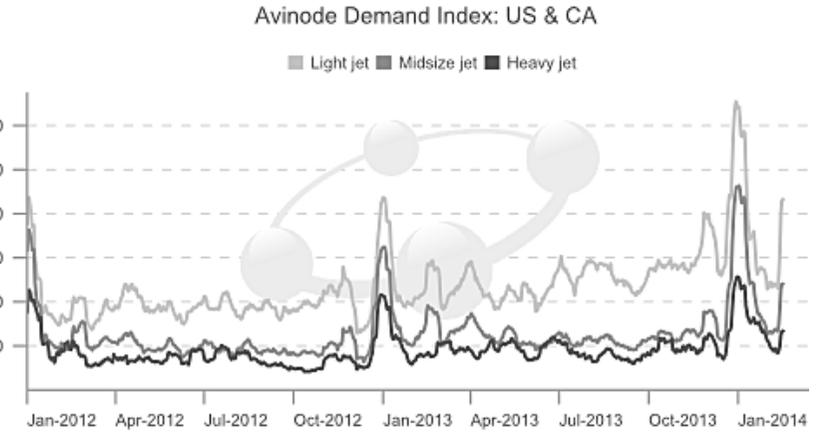
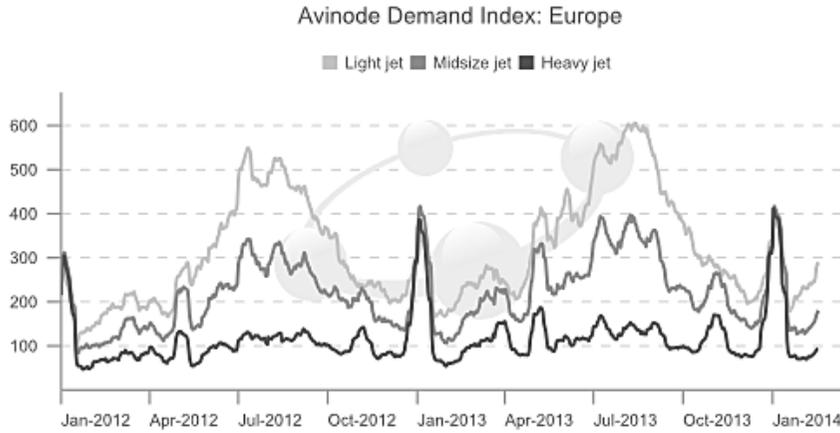
продолжение 



## Индекс спроса

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

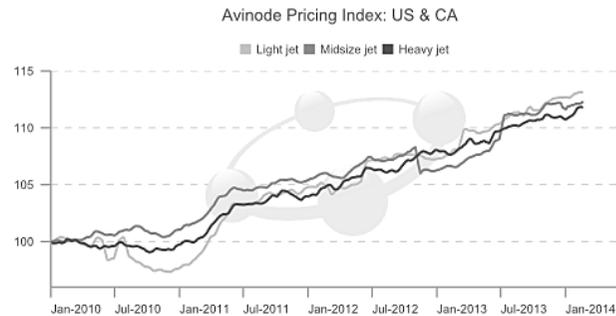
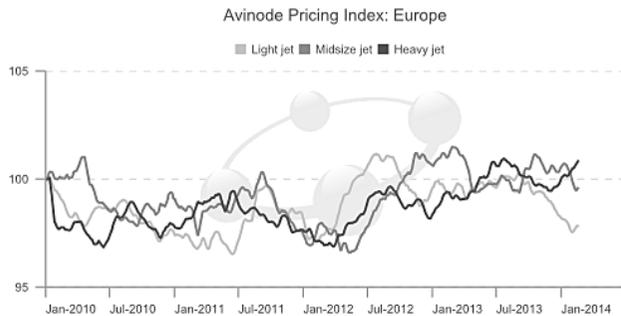
Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR.



## Индекс 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.



## 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.

