



Прополка российского авиационного рынка продолжается. Уже три авиакомпания из сегмента деловой авиации не летают. Одна уже навсегда, но две еще могут подняться в воздух. Если в случае с “Як Сервис” еще можно предположить мотивы: все-таки разбился самолет, и какие-то меры власти должны были предпринять (хотя формулировка довольно расплывчата и не убедительна - свидетельство аннулировано по факту авиационного происшествия и на основании акта от 22.09.2011), то у двух других операторов не оказалось в авиапарке дублирующих самолетов.

Можно выдвинуть версию, почему под прицел попали именно операторы бизнес-авиации. Такие авиакомпании идеально подходят для выполнения указаний президента. Специфика деятельности в бизнес-авиации подразумевает максимальное разнообразие парка. Странно, что регуляторы этого не понимают, либо понимают, но не хотят, не могут или боятся донести эту информацию до вышестоящего руководства. Если взглянуть на эту ситуацию с другой стороны, то становится совсем грустно. В пылу борьбы с “живопырками” можно расчистить рынок и заново его поделить.

И такой поворот событий только на руку иностранным авиаперевозчикам. Удаление с российского рынка даже на некоторое время двух авиакомпаний позволит оставшимся операторам захватить их долю. Таким образом произойдет сужение предложения на рынке деловых авиаперевозок, что совсем не способствует развитию отрасли.

Остается надеяться, что деятельный зуд у чиновников скоро пройдет, а компании восстановят свои сертификаты.



Попасть дважды в одну воронку

Компания Cessna Aircraft 26 сентября 2011 года анонсировала новый легкий бизнес-джет Citation M2, который должен заполнить пробел между Citation Mustang и семейством Citation CJ. Ранее эту нишу занимал Citation CJ1+.

стр. 7



Подержанные бизнес-джеты дорожают

Компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в августе 2011 года и за первые восемь месяцев 2011 года. Хотя рынок продолжает улучшаться, это пока только медленное восстановление.

стр. 9



Приостановлен сертификат “Джет-2000”

Комиссия Межрегионального территориального управления воздушного транспорта Центральных районов 28 сентября приняла решение приостановить сертификат эксплуатанта ООО «Авиакомпания «Джет-2000».

стр. 10



Avinode Business Intelligence Newsletter.

Еженедельный обзор Avinode состояния европейского рынка деловой авиации. На этой неделе:
индекс спроса: +7,55%; индекс стоимости: -0,04%

стр. 13

Принципиально новый G650



Быстрее всех, дальше всех,
вместительнее всех

Gulfstream®
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

Gulfstream готовится к ежегодной встрече на NBAA в Лас-Вегасе

Компания Gulfstream Aerospace покажет на ежегодной выставке NBAA 2011 все свои бизнес-джеты, включая новые модели Gulfstream G650 и G280. Мероприятие будет проходить в Лас-Вегасе в период с 10 по 12 октября. Корпоративный стенд, который будет располагаться в Северном холле (North Hall) Торгово-выставочного центра Лас-Вегаса, представит деятельность компании и направления технической поддержки.

Впервые в истории компании на статической площадке будет представлен один из двух специальных самолетов мобильной Службы технической поддержки бортового оборудования (APS), а также модели G650, G550, G450, G280 и G150. Как и на прошлой выставке NBAA 2010, G650 будет доступен для осмотра при условии предварительного резервирования времени показа.

На своем новом выставочном стенде площадью 7200 кв. футов компания Gulfstream представит продукты и услуги, которые позволяют ей оставаться лучшей в области технического обслуживания самолетов. В число таких продуктов и услуг входят:

- электронный менеджер документов PlaneBook, портативный компактный электронный менеджер документов, обеспечивающий пилотам доступ к важным полетным данным во время рейса;
- CMP.net, компьютеризированную программу технического обслуживания компании Gulfstream;
- услуги по обновлению самолетов, включая проектирование, установку и техподдержку авионики;



- широкозонную усиливающую систему (WAAS), навигационную систему, обеспечивающую повышенный уровень безопасности, расширенные возможности планирования полета и улучшенный доступ к аэропортам;
- PlaneDeck™, усовершенствованное устройство для кабины пилотов, в котором вместо электронно-лучевой трубки используются жидкокристаллические индикаторы;
- PlaneParts™, программу подписки на запчасти, предоставляющую владельцам и операторам самолетов Gulfstream возможность эффективно управлять годовым бюджетом, выделенным на техническое обслуживание;
- полное техническое обучение, программу практической подготовки технического персонала по обслуживанию самолетов.

На выставочном стенде также будут представлены макеты всех моделей самолетов воздушного парка компании Gulfstream в масштабе один к двадцати, от G150 до G650, со спецификацией на iPad для каждой модели.

Пресс-конференция и другие мероприятия

Компания Gulfstream запланировала несколько мероприятий в рамках конференции, включая пресс-конференцию, которая начнется в 12.00 в субботу, 9 октября. 45-минутная пресс-конференция будет посвящена моделям G280 и G650, усовершенствованиям в сети технической поддержки и другим новостям компании. Пресс-конференция будет проходить в зале №115 Торгово-выставочного центра Лас-Вегаса. Модели G650 и G280 будут доступны для посещения представителями СМИ в понедельник, 10 октября, с 18.00 до 19.00.

Также в понедельник будут объявлены победители номинаций Лучший пилот военных самолетов и Лучший пилот коммерческих самолетов программы Gulfstream Outstanding Flight Award Program, организованной в честь 52-летия со дня выдающегося полета самолета компании Gulfstream. Победители получают приз Альбера-Роули, названный в честь двух первых пилотов самого первого самолета Gulfstream I.

Во вторник, 11 октября, с 8.00 до 12.00, в зале №254 Северного холла (North Hall) выставочного центра Лас-Вегаса пройдет форум региональных операторов самолетов Gulfstream. На форуме будут представлены последние новости и технические доклады, касающиеся операторов самолетов Gulfstream. Операторы, пилоты и обслуживающий персонал самолетов Gulfstream могут зарегистрироваться для участия в конференции на mygulfstream.com.

На выставке, которая продлится три дня, будут присутствовать представители высшего руководства компании.

ФАС оштрафовала Омский аэропорт

Омский аэропорт оштрафован на 5,6 млн рублей за злоупотребление доминирующим положением. Такое решение приняло региональное управление ФАС России.



С жалобой в УФАС обратился оператор аэропортовых услуг «Стримлайн ОПС». Как выяснилось, воздушные суда деловой авиации, приземляющиеся в Омском аэропорту, обслуживал только один оператор - компания «Аэротранс». Организация выиграла конкурс на закрытых торгах и оказывала наземные услуги перевозчикам «в обязательном порядке». Остальных операторов к клиентам не допускали. Антимонопольная служба установила, что компания необоснованно отказала операторам аэропортовых услуг в организации обслуживания воздушных судов деловой авиации в аэропорту Омск-Центральный.

Кроме того, ОАО «Омский аэропорт» навязывало хозяйствующим субъектам невыгодные условия договора, это привело к ограничению конкуренции на рынке.

Дело против компании было возбуждено по заявлению оператора «Стримлайн ОПС», который посчитал, что своими действиями аэропорт ограничил конкуренцию в сфере наземного обслуживания воздушных судов деловой авиации.



FAA хочет оштрафовать Cessna

Федеральное авиационное управление США (FAA) предлагает наказать Cessna Aircraft штрафом в размере \$ 2,425 млн. Такое наказание регулятор хочет наложить из-за неудовлетворительного контроля качества за изготовлением планеров самолетов. Такой вывод сделан после того, как на одном из самолетов Cessna Corvalis во время полета разрушилась часть крыла.

6 декабря 2010 года, во время тестового полета, выполняемого летчиком-испытателем FAA, на Cessna Corvalis произошло разрушение обшивки на левом крыле. Кусок обшивки левого крыла размером около семи футов, оторвался от переднего лонжерона и повредил топливный бак. Пилот смог совершить вынужденную посадку.

Впоследствии, FAA выпустило чрезвычайную директиву летной годности для прекращения полетов 13 самолетов Corvalis, которые использовали крылья и детали, произведенные на мексиканском заводе Cessna в городе Чихуахуа в период с 17 декабря 2009 года по 16 декабря 2010. Следствие установило, что обшивка крыла оторвалась от лонжерона из-за не соблюдения технологии склеивания материалов, вследствие чрезмерной влажности в цехе.

FAA утверждает, что в процессе производства крыльев, а также 82 других частей на заводе Чихуахуа, Cessna не следовала утвержденной FAA системе контроля качества. Однако регулятор сообщает, что производитель с тех пор усовершенствовал технологию и условия на заводе.

“Контроль качества является важнейшей частью процесса производства самолетов, и необходимо обнаружить проблемы до того, как самолеты



покинут завод,” сказал глава FAA Рэнди Бэббит. “Производители должны гарантировать, что все узлы самолета проверены должным образом”.

Cessna Corvalis является высокоскоростным четырехместным одномоторным самолетом авиации общего назначения. Он использует значительное число частей и узлов, изготовленных из композитных материалов.

Cessna может обжаловать это решение в течение 30 дней с момента получения уведомления FAA.



PC-12 стал на половину польским

На авиационном заводе PZL-Swidnik началось производство комплектующих одномоторного турбовинтового самолета Pilatus PC-12 швейцарской компании Pilatus Aircraft. В Польше теперь производят фюзеляж и крылья для швейцарского самолета.

После долгих переговоров польских авиастроителей с Pilatus Aircraft было решено передать изготовление важнейших компонентов – фюзеляжа и крыльев этой машины – авиазаводу в Польше. «Соглашение было подписано сроком на 10 лет, но мы надеемся, что контракт будет продлен», – уточнил Никола Бьянко, директор польского завода, который входит в консорциум AgustaWestland. Соглашение было подписано 29 марта 2010 года, и вот в сентябре собран первый комплект.

В перспективе завод PZL-Swidnik будет собирать 50 фюзеляжей в год. Однако на полную производственную мощность завода выйдет через 4 года с начала производства. На этом производстве будут работать около 120 сотрудников PZL-Swidnik.



Проект Global 7000/8000 определился с местом



Компания Bombardier Aerospace объявила о том, что окончательная сборка новых бизнес-джетов Global 7000 и Global 8000 будет проходить на производственной площадке в Торонто, Онтарио.

“У сотрудников нашего завода в Торонто есть знания и опыт, необходимые для сборки этих новых деловых самолетов”, говорит президент Bombardier Business Aircraft Стив Ридольфи. “Именно их вклад и самоотверженность в производстве самолетов мирового класса сыграли важную роль в достижении Bombardier лидирующих позиций на рынке деловых самолетов”.

“Окончательная сборка Global 7000 и Global 8000 будет также опираться на выдающийся 83-летний опыт нашего завода в Торонто. Наше партнерство с Canadian Auto Workers Local 112 имело ключевое значение для привлечения рабочих в Торонто на предприятие, которое на протяжении всей своей истории создавало Канаде имидж крупного игрока

на международном рынке авиационной отрасли”, добавил г-н Ридольфи.

Bombardier рассчитывает создать дополнительные рабочие места для поддержки основного производства, которые будут включать в себя такие функции, как издание технической литературы и закупки материалов для поддержки основной производственной программы.

Предприятие в Торонто начало работу в 1928 году. С тех пор из его стен вышло свыше 8000 самолетов. В настоящее время завод Bombardier в Торонто производит крылья для корпоративных самолетов Learjet 40 и Learjet 45 и осуществляет сборку бизнес-джетов Global 5000 и Global 6000, а также турбовинтового авиалайнера Q400 NextGen. После окончательной сборки, большинство самолетов Global перелетают в центр комплектации в Монреале, где осуществляется монтаж интерьера и авионики, а также окраска самолетов.

Третий S76D приступил к испытаниям

Компания Sikorsky Aircraft сообщила о первом полете третьего прототипа нового 15-местного вертолета S-76D. В настоящее время машину готовят к программе летной сертификации, намеченной на четвертый квартал текущего года. Третий прототип будет использован для испытаний и сертификации авионики и электрических систем летательного аппарата.

Модель S-76D является новейшей в серии S-76. Программа разработки данного вертолета была запущена в 2005 году. Он оснащен двумя турбовальными двигателями PW210S производства Pratt & Whitney Canada с цифровыми системами управления FADEC. Вертолет обладает на 14% большей взлетной мощностью и на 8% экономичнее своего предшественника – S-76C++.

Машина оснащена приборным оборудованием производства компании Thales. В качестве опции на нем устанавливается противообледенительная система главного ротора. Поэтому модель станет первой в семействе S-76, сертифицированной к полетам в условиях возможного обледенения. S-76D обладает «тихим» режимом работы, благодаря применению особых демпферов в конструкции четырехлопастного несущего винта.

На сегодняшний день, два прототипа S-76D уже имеют более 500 часов налета, включая испытания на устойчивость к ударам молнии. Завершение сертификации модели запланировано на начало 2012 года, в это же время должны начаться первые поставки.

Источник: АВИ



Hawker 800XPR получает сертификат EASA



Компания Hawker Beechcraft объявила о получении от Европейского агентства по авиационной безопасности (EASA) сертификата типа на Hawker 800XPR. Это произошло всего через несколько недель после получения этим бизнес-джетом сертификата от Федерального авиационного управления США.

Пакет обновления 800XPR доступен в центрах переоборудования, принадлежащих Hawker Beechcraft Services, в том числе в Честере, Великобритания. Во время модернизации оригинального самолета Hawker 800XP на него устанавливаются более мощные двигатели и вертикальные законцовки крыла разработки Hawker. Получение сертификата от EASA совпало с началом поставок обновленного самолета.

“Мы очень пристально следили за недавней сертификацией FAA и EASA, поскольку это открывает хорошие возможности для проведения модификаций

самолетов”, говорит вице-президент Hawker Beechcraft по глобальной поддержке клиентов Кристи Таннахилл. «Получение сертификата EASA на Hawker 800XPR позволяет нам начать первые поставки нашим заказчикам”.

Двигатель TFE731-50R, который устанавливается на новый Hawker 800XPR, может развить тягу в 5000 фунтов, однако номинальный режим ограничен 4660 фунтами тяги. Несмотря на это, двигатели позволяют значительно улучшить производительность самолета при увеличении долговечности. Также новый двигатель обеспечивает семипроцентное сокращение удельного расхода топлива при одновременном увеличении интервалов технического обслуживания. Hawker 800XPR может занять эшелон FL410 при максимальной взлетной массе всего за 25 минут, а эшелон FL370 достигнет на три минуты быстрее, чем Hawker 800XP.

В то же время, несмотря на успехи по сертификации новых модификаций бизнес-джетов, компания пока находится в сложном финансовом положении. И это, в первую очередь, зависит от экономической ситуации как в США, так и в мире. И это также уже сказалось на оценке рейтинговыми агентствами перспектив возвращения Hawker Beechcraft к прибыльности. Так, в этом месяце, как раз по этой причине, агентство Moody's понизило кредитный рейтинг компании с Caa2 до Caa3. Однако рыночные аналитики считают, что такое решение Moody's не должно рассматриваться как нечто необычное. Многие производители, в том числе и Cessna, являются очень чувствительными к состоянию экономики, и пока на рынках будет наблюдаться нестабильность и неуверенность, стоит ожидать таких решений от аналитиков.



Даты региональных форумов NBAA

Национальная ассоциация бизнес-авиации США (NBAA) объявила график проведения Региональных форумов ассоциации в 2012 году. На этих мероприятиях члены ассоциации собираются и обсуждают вопросы, касающиеся их деятельности, региональных проблем, а также представляют множество самолетов, продуктов и услуг.

В следующем году форумы пройдут в следующих местах:

- Новый Орлеан, Луизиана, 2 февраля 2012, аэропорт Lakefront, FBO Landmark Aviation;
- Вэн Найс, Калифорния, 12 апреля 2012, аэропорт Вэн Найс, FBO TWC Aviation и Maguire Aviation;
- Тетерборо, Нью-Джерси, 7 июня 2012 аэропорт Тетерборо, FBO First Aviation;
- Сиэтл, Вашингтон, 20 сентября 2012, Boeing Field/King County International Airport, FBO Clay Lacy Aviation

“В дополнение к тому, что наши члены имеют возможность напрямую встретиться со своими местными и региональными клиентами, эти мероприятия дают возможность просвещать и информировать общественных лидеров о вкладе бизнес-авиации в местную и национальную экономику”, сказал президент и главный исполнительный директор NBAA Эд Болен. “Понятно, что при большом разнообразии методов Региональные форумы NBAA являются очень важными в содействии развитию многогранности, жизнеспособности и ценности всей отрасли”.

Вице-президент по продажам NBAA Катрина Брэдшоу сравнивает значение Региональных форумов с ежегодной конвенцией ассоциации, но “только в миниатюре”.



В течение 10 лет будет поставлено 16960 легких вертолетов



В своем новом исследовании под названием “Рынок легких коммерческих вертолетов в 2011-2020 годах”, компания Forecast International прогнозирует, что в течение ближайших 10 лет будет поставлено 16 860 новых легких коммерческих вертолетов на общую сумму около \$ 58,8 млрд. Этот прогноз охватывает легкие коммерческие вертолеты с максимальной взлетной массой 15000 фунтов (6804 кг).

Аналитики компании прогнозируют, что общее количество поставленных легких вертолетов будет включать в себя производство более 5900 поршневых и почти 10900 газотурбинных машин. Производители уже сообщили о стабилизации на рынке в течение 2010 года, но прогнозы годового объема производства до 2012 года пока остаются на уровне 1300 единиц. Исследователи предполагают, что на двух основных

рынках легких вертолетов, в Европе и Соединенных Штатах, экономический рост в течение всего 2011 года и большую часть 2012 года будет слабым. Улучшение экономических условий в дальнейшем позволит увеличить производство, и соответственно в долгосрочной перспективе спрос должен вернуться на докризисный уровень.

“Рецессия убила спрос на поршневые вертолеты, но рынок газотурбинных относительно хорошо чувствовал себя в 2009 году и 2010 году”, отмечает авиационный аналитик Forecast International Дуглас Ройс. “По-прежнему, для производителей это сложный рынок, но мы ожидаем увидеть значительное улучшение к концу 2012 года”.

В течение 2011-2020 годов на производство поршневых вертолетов будет приходиться около 35% от общего количества проданных легких коммерческих вертолетов. В то же время стоимость этих поставок составит около \$ 2,2 млрд., или всего около 4% от общего объема рынка легких коммерческих вертолетов. Стоимость газотурбинных вертолетов, согласно прогнозам в этот период, составит \$ 56,6 млрд. или около 96% от общей стоимости производства легких коммерческих вертолетов.

В структуре рынка газотурбинных вертолетов на ближайший десятилетний период небольшое преимущество будут иметь однодвигательные вертолеты. Согласно прогнозу Forecast International, до 2020 года будет поставлено 5959 однодвигательных вертолетов этого сегмента (общей стоимостью \$ 14,6 млрд.) и 4973 двухдвигательных (общей стоимостью \$ 42 млрд.). Высокие цены на двухдвигательные вертолеты приведут к гораздо большему объему рынка, даже при меньшем количестве произведенных машин.



Попасть дважды в одну воронку

Компания Cessna Aircraft 26 сентября 2011 года анонсировала новый легкий бизнес-джет Citation M2, который должен заполнить пробел между Citation Mustang и семейством Citation CJ. Макет кабины нового самолета будет демонстрироваться 10-12 октября 2011 на 64-й ежегодной выставке и конвенции NBAA в Лас Вегасе.

С экипажем из двух человек и шестью пассажирами M2 сможет достичь максимальной крейсерской скорости в 400 узлов (741 км/ч), а дальность полета нового легкого бизнес-джета составит 1300 миль (2408 км). Самолет сможет работать из аэропортов с короткими взлетно-посадочными полосами – для взлета ему необходимо 3250 футов (991 метр). Высоту в 41000 футов (12497 метров) M2 может набрать за 24 минуты.

Размещенный в задней части кабины туалет отделен от пассажирского салона Citation M2 перегородкой. Размер салона составляет 58 дюймов в ширину (1,47 м), 11 футов (3,3 метра) в длину и высотой 57 дюймов (1,45 метра). Самолет отличают восемь больших окон (по четыре с каждой стороны), просторные кресла



на пьедестале и новый интерьер, материалы и цвета которого клиенты могут выбрать самостоятельно.

В качестве основы планера нового бизнес-джета стал заслуженный Citation CJ1+. Значит M2 будет иметь традиционную для американского производителя конструкцию с Т-образным оперением и прямым крылом, в котором будут установлены светодиодные фары, и будет изготовлен из алюминия. Изначально инженеры начали проектировать самолет с чистого листа, однако в компании решили, что наверно лучше использовать уже имеющуюся конструкцию. Пришлось конструкторам брать за основу CJ1 (модель 525), в настоящее время снятую с производства. Однако Марка Паолуччи, старший вице-президент по продажам Cessna говорит: “Мы остались в том же сегменте и вернули к жизни имеющуюся в наличии модель с некоторыми изменениями. Мы довольны результатами: получилось дешевле, чем CJ1, что поможет нам на рынке”.

На M2 будут установлены два двигателя Williams International FJ44-1AP-21 с цифровой системой управления FADEC, которые имеют тягу 1965 фунтов каждый. Эта новая и улучшенная версия двигателя FJ44, которая включает в себя улучшения, сделанные на основе более 6 миллионов часов работы в эксплуатации 4000 двигателей FJ44. FJ44-1AP-21 имеет на 10-15 процентов больше тяги на высоте (в зависимости от условий) и потребляет меньше топлива при полете на крейсерскую дальность. Этот двигатель также обеспечивает значительно более высокую производительность при условиях высоких температур и на высокогорье, а также увеличение интервала до капитального ремонта с 3500 до 4000 часов.



Стоить новый бизнес-джет будет \$4,195 млн., и, по словам президента Cessna Скотта Эрнеста, на несколько самолетов уже поступили предварительные заказы.

Прямым конкурентом нового Citation M2 является Embraer Phenom 100 стоимостью \$ 3,91 млн. Более низкая цена по сравнению с бразильским бестселлером обусловлена главным образом переходом на авионику Garmin G3000 (вместо Rockwell Collins Pro Line 21 на CJ1+) и получение скидки на двигателя FJ44-1AP-21 от Williams International.

Первый полет нового Citation M2 ожидается в первой половине 2012 года, а завершение сертификации в Федеральном авиационном управлении США по Part 23 планируется в первой половине 2013 года. Начало первых поставок ожидается во второй половине 2013 года. Для сертификации и допусков для пилотов Citation M2 сохранит обозначение C525. Это показывает, что M2 все-таки модификация, а не новый самолет.

PrivateFly.com привлекает £ 2 млн.

PrivateFly.com, онлайн-система бронирования рейсов деловой авиации, после привлечения финансирования в размере 2 млн. фунтов стерлингов от восьми частных инвесторов, планирует расширить свою деятельность и выйти на международный рынок.

Компания сообщает, что эти средства планируется использовать для выхода на международные рынки, а также на существенные изменения в удобстве использования и расширения интеграции цен в реальном времени.

Председатель PrivateFly Ричард Каррик говорит: “Успешное привлечение средств демонстрирует уверенность инвесторов в развитии деловой авиации, и в частности в чартерном сегменте. Спад стал катализатором перемен в нашей индустрии, создавая четкое требование со стороны клиентов на более прозрачное ценообразование. PrivateFly.com использует эту ситуацию в своих интересах, вкладывая в значительное улучшение удобства бронирования и прозрачное ценообразование в чартерном сегменте”.

В 2008 году соучредители муж и жена Адам Твиделл (Adam Twidell) и Кэрол Корк (Carol Cork) продали свой дом для начального капитала компании. Адам Твиделл служил в течение 10 лет пилотом в BBC Великобритании, потом три года работал в NetJets, и был консультантом London City Airport.

В настоящий момент в системе бронирования зарегистрировано более 7000 самолетов со всего мира.



Нужен ли опыт лоу-кост в бизнес-авиации?

Основатель бюджетных авиалиний easyJet сэр Стелиос Хаджи-Иоанну объявил о создании новой авиакомпании, которая будет называться Fastjet. Одним из возможных вариантов сферы деятельности новой авиакомпании может стать бизнес-авиация.

Это решение британский миллиардер принял после продолжительной судебной тяжбы с руководством easyJet, в которой ему и его семье сейчас принадлежит 38% акций.

В компании утверждают, что по условиям договора со Стелиос Хаджи-Иоанну и его компанией easyGroup у них есть определенные права, нарушение которых новым перевозчиком Fastjet может вынудить руководство “принять необходимые меры”.

Однако некоторые западные комментаторы предполагают, что сам Стелиос Хаджи-Иоанну вряд ли станет работать в том же сегменте, что и easyJet. Он может обратить взор в верхний сегмент авиаперевозок, делится своим предположением туристический обозреватель The Independent Саймон Колдер.

Стелиос Хаджи-Иоанну был молодым, талантливым и богатым, когда в 1995 году решил создать авиакомпанию «без излишеств». С тех пор он доказал, что стал компетентным бизнесменом в авиационной отрасли. EasyJet выросла с двух арендованных Боингов до почти 250 самолетов Airbus.



26 сентября 2011 года были активированы два домена, e-jet.com и Fastjet.com, которые зарегистрированы на easyGroup - компанию Стелиоса Хаджи-Иоанну. Оба имеют темно-красный фон и сообщение “ “By Stelios. Coming soon!”

Есть некоторые предположения, что Стелиос пойдет по стопам сэра Ричарда Брэнсона и станет развивать сверхзвуковые путешествия - или по крайней мере возродит идею Боинга “Sonic Cruiser”, полет с околосветовой скоростью.

Однако, скорее всего, модель инноваций создателя Easyjet будет основана на более эффективном использовании самолетов представительского класса - противоположном сегменте демократическому рынку easyJet. По мнению Саймона Колдера, в настоящее время бизнес-авиация совершенно неэффективная отрасль. Это предположение сделано на том основании, что в бизнес-авиации очень распространена ситуация, когда самолет летит без пассажиров - “Empty Legs”. Вполне возможно, предполагает журналист, что Стелиос Хаджи-Иоанну способен придумать веб-систему, которая поставит этот бизнес с ног на голову, как он уже сделал в регулярных перевозках с easyJet.

Однако также возможно, что, несмотря на юридические угрозы от основанной им авиакомпании, он просто стремится создать конкурента easyJet.



Поддержанные бизнес-джеты дорожают

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в августе 2011 года и за первые восемь месяцев 2011 года.

Впервые в этом году, в сравнении с результатами прошлого года (январь-август 2010 против января-августа 2011), средняя запрашиваемая цена на вторичном рынке бизнес-джетов увеличилась. Рост составил 3,5%. Также положительные изменения наблюдаются в количестве сделок купли-продажи - здесь рост по сравнению с первыми восемью месяцами 2010 года составил 11,4%.

Ключевые показатели вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в августе 2011, по сравнению

августом 2010 года, а также за период с начала года:

Относительные доли выставленных на продажу воздушных судов продолжают снижаться.

- Доля продающихся бизнес-джетов составляет 13,8% (снижение на 1,1% с 14,9%);
- Доля турбовинтовых самолетов, выставленных на продажу, составляет 10,2% (снижение на 0,5% с 10,7%);
- Доля продающихся газотурбинных вертолетов составляет 6,7% (снижение на 0,2% с 6,9%);
- Доля поршневых вертолетов остается на уровне 6,5% (без изменений).

Показатели сделок купли-продажи показывают разнонаправленные результаты.

- Сегменты бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов показывают двузначный рост, соответственно 11,4% и 11,7%;
- Оба вертолетных сегмента показывают двузначное снижение, газотурбинные на 11,6% и поршневые на 17,9%.

Средние запрашиваемые цены показывают разнонаправленные результаты; сегмент бизнес-джетов показывает позитивные изменения в первый раз с начала года.

- Два сегмента – бизнес-джеты и поршневые вертолеты - показывают увеличение цены соответственно на 3,5% и на 5,1%;
- Два сегмента – турбовинтовых самолетов и газотурбинных вертолетов - показывают снижение цены соответственно на 1,5% и на 13,8%;

Среднее время экспозиции на вторичном рынке во всех сегментах остается на очень высоком уровне.

- Во всех сегментах воздушные суда экспонируются более 300 дней;
- Во всех сегментах вторичного рынка в августе 2011 года время экспозиции снизилось, за исключением турбовинтовых самолетов, которые продавались на 11 дней дольше.

Хотя вторичный рынок продолжает демонстрировать улучшение, это можно расценивать пока как медленное восстановление. Хорошим признаком является то, что показатели вторичного рынка намного улучшились по сравнению с минимумами, показанными в течение последних двух лет.

Worldwide Trends				
August	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T/P	Turbine	Piston
For Sale	2,517	1,328	1,193	593
% For Sale 2011	13.8%	10.2%	6.7%	6.5%
% For Sale 2010	14.9%	10.7%	6.9%	6.5%
Change - % For Sale	(-1.1) pts.	(-0.5) pt	(-0.2) pt	.0 pt
January to August 2011				
Full Sale Transactions	1,339	856	808	653
Avg. Days on Market	385	325	389	321
Avg. Asking Prices - \$USD mil	\$4.477	\$1.341	\$1.215	\$0.226
January to August 2011 vs 2010				
% Change - Sale Transactions	11.4%	11.7%	-11.6%	-17.9%
Change - Avg. Days on Market	28	-11	42	11
% Change - Avg. Asking Prices	3.5%	-1.5%	-13.8%	5.1%

Приостановлен сертификат “Джет-2000”

Комиссия Межрегионального территориального управления воздушного транспорта Центральных районов 28 сентября приняла решение приостановить сертификат эксплуатанта ООО “Авиакомпания “Джет-2000”. Это второй по величине оператор бизнес-авиации на российском рынке и уже вторая компания бизнес-авиации, которая может стать жертвой проверок, проводимых по следам крушения Як-42 с ярославским “Локомотивом”.

— В решении о приостановлении сертификата говорится, что мы нарушили пункты 8 и 19 Федеральных авиационных правил (ФАП), — рассказывает Леонид Кошелев, президент “Джет-2000”. — В пункте 8 говорится о количестве воздушных судов, пункт 19 — это аттестация руководящего состава авиакомпании. То, что пара сотрудников не прошли одну из аттестаций, — это мелкое и довольно распространенное нарушение. Его легко устранить, и авиакомпании из-за этого никогда не закрывают.

Кошелев пояснил, что формальным поводом для попытки закрыть компанию могла стать оговорка из пункта 8, где сказано, что эксплуатант должен иметь в управлении «не менее трех однотипных воздушных судов для выполнения воздушных перевозок пассажиров».

До сих пор считалось, что этот пункт не относится к авиакомпаниям бизнес-авиации, перед которыми не стоит задача обеспечения регулярных перевозок по расписанию. Благодаря этому в России и могли работать операторы, имеющие в управлении один или два самолета. Малочисленный флот — нормальное явление для местного эксплуатанта с учетом того, что бизнес-джеты в большинстве случаев не

регистрируют в России (это ведет к дополнительным затратам).

В середине сентября федеральное правительство поручило Минтрансу разработать поправки в законодательство, которые отменяют требования о наличии минимального количества воздушных судов не только в отношении бизнес-авиации, но и для чартерных перевозчиков, сохранив их только для регулярных авиалиний. Тем не менее, в отношении “Джет-2000” комиссия сочла возможным пункт о минимальном флоте претворить в приговор. По той же причине, возможно, права работать в России лишится австрийский оператор Jet Alliance, купивший для проникновения на местный рынок контрольный пакет дочернего предприятия “Аэрофлота”. СП Jetalliance и “Аэрофлота” — “Джеталлианс Восток” — “прописал” в России только два борта. И на этом основании 15 сентября Росавиация сертификат компании приостановила.

В акте инспекционного контроля, на основании которого принято решение о приостановлении сертификата (копию документа Кошелев передал “Известиям”) говорится: “Состояние организации летной работы продолжает соответствовать сертификационным требованиям”. Тот же вывод сделан относительно состояния инженерно-авиационного обеспечения и управления полетов. Обеспечение безопасности также не вызвало нареканий.

Лев Мальков, председатель комиссии, принявшей решение о закрытии “Джет-2000”, пояснил “Известиям”, что приостановление сертификата — приоритет Росавиации, а комиссия лишь предложила это сделать. Говорить о претензиях к “Джет-2000” Мальков отказался.

Леонид Кошелев допускает, что лишение его компании сертификата может осуществляться в интересах крупного конкурента на рынке деловой авиации — компании “РусДжет”, дочерней структуры аэропорта Внуково.

— В чьих интересах это происходит, можно только догадываться, — рассказывает Кошелев. — Мы инициировали ряд антимонопольных разбирательств по вопросам обслуживания самолетов в аэропортах. За монопольными схемами в аэропортах Санкт-Петербурга, Сочи, Краснодара и некоторых других, по нашему мнению, стоят интересы Внуковской группы. С ними у нас сейчас серьезный конфликт. Выводы можете делать сами.

Виталий Ванцев, совладелец аэропорта Внуково, прокомментировал версию Кошелева кратко: “Это бред”.

Мальков уверяет, что ни про какой заказ не слышал: — Я считаю, что это невозможно, у нас ведь правовое государство, и никакого заказа тут быть не может.

Леонид Кошелев пояснил, что юристы компании считают подачу судебного иска неэффективным путем:

— Пока будет рассматриваться дело, компания исчезнет.

По словам Кошелева, руководство “Джет-2000” решило направить материалы по проверке в комиссию Росавиации и написать письмо с объяснением ситуации главе Росавиации Александру Нерадько.

Источник: Известия



Что посеешь, то и пожнешь

20 лет в авиационном бизнесе принесли этой компании не только мировую известность, но и ценный опыт и глубокие знания, а также завидный список связей в отрасли. «Это означает, что когда Вы позвоните в Private Jet Charter, Вы будете разговаривать с опытным консультантом, имеющим детальное понимание бизнеса и способным подсказать идеальное для Вас решение», - говорят в компании. Вице-президент Хью Кортени рассказал о секретах воздушного бизнеса и решениях, которые помогут клиенту.

Насколько известно, у вашей компании интересная история...

В этом году компания отметила 20-ти летний юбилей. Первый офис в Великобритании открылся в 1991 году. С годами компания выросла до международной чартерной организации, в которой теперь трудится до 50 сотрудников в крупнейших странах мира, в Великобритании, ОАЭ, Франции, в США а именно штате Флорида. Всего полгода назад состоялось официальное открытие офиса в США в курортном городе Форт-Лодердейл (Fort Lauderdale).

Также совсем скоро состоится официальное открытие нового офиса в Москве, предположительно осенью. Компания имеет на своем счету множество русскоговорящих клиентов, и число лояльных клиентов растет с каждым днем. Наши русскоговорящие специалисты ежемесячно летают в командировки на деловые встречи с нашими постоянными и также потенциальными клиентами, и не только в Москву, но и в разные крупнейшие города всех стран СНГ.

Бизнес-авиация - исключительно удел богатых или это становится привилегией среднего класса?

Зачастую, когда компания фрахтует самолет для корпоративной поездки для группы из нескольких человек, это выходит дешевле, чем бизнес-класс коммерческого самолета. Это экономит в первую очередь время, ведь на важную конференцию можно прилететь в этот же день и вечером отправиться домой, поужинав при этом на борту самолета, сэкономив, например, также на расходах отеля.

В последнее время довольно часто мы организовываем полеты небольшим компаниям, которые остаются довольны и в будущем также планируют фрахтовать бизнес-борт.

Также бывают интересные полеты: полет в свадебное путешествие или подарок любимому мужу, полет на частном самолете в небольшой курортный городок на романтический ужин и вылет обратно через несколько часов. Поверьте, это не миллиардеры и даже не миллионеры, просто эти люди хотят хоть раз в жизни опробовать всю красоту этого сервиса на себе.

Создание пула лояльных клиентов - залог успеха любого бизнеса. Как вы решаете эту задачу?

Я окружен по-настоящему высококвалифицированной и сплоченной командой профессионалов, которые относятся к своей работе с душой и высоким чувством ответственности. Каждый сотрудник отвечает за свою работу, и все в компании работает по хорошо налаженной системе, как часовой механизм. Каждый клиент любит особое внимание и индивидуальный подход, мы знаем своих клиентов очень хорошо, их привычки и манеру разговора, что помогает нам быть постоянно в хороших отношениях.



Конечно, я добивался таких результатов долгие годы, и за плечами у меня большой опыт, но как говорится, что посеешь, то и пожнешь.

продолжение ►

Бытует мнение, что сегмент частной авиации, прежде всего вертолетов, будет только расширяться. Автомобильные пробки надоели всем, и люди обеспеченные стремятся максимально экономить свое время. На ваш взгляд это так?

Эта тема широко обсуждается на протяжении уже нескольких лет, если я не ошибаюсь, более серьезно с года так 2006, как минимум. Многие ждут этого, как глоток свежего воздуха, и я уверен, что сектор такого вида услуг будет хорошо развиваться. Воздушным такси смогут пользоваться не только первые лица компаний, правительств, бизнесмены и звезды, такси будет доступно для всех, кто безусловно ценит свое время и спешит максимально сэкономить его...

На сегодняшний день у нас очень много запросов на аренду вертолетов, но с организацией полетов по Москве, конечно же, могут быть затруднения, но мы всегда делаем все максимально возможное. Предоставление вертолетов по междугородным и областным направлениям, а также в любом другом городе, не только России, но и по всему миру – это привычное для нас дело. В компании есть настоящие специалисты, которые особенно рады работать с запросами именно по вертолетам.

Есть ли принципиальная разница между коммерческой авиацией, деловой и частной? А вообще, вы можете дать четкое определение «бизнес-авиации»? Ни в одном из нормативных документов международного воздушного права такой термин не упоминается.



Конечно есть, и зачастую люди ошибочно обращаются к нам за билетами. Были даже случаи, когда хотят арендовать частный самолет, но также поделить его на половину с кемнибудь, кто тоже захочет арендовать и лететь туда же и в одно и то же время. Конечно, мы этого не делаем, так как это уже больше относится к сервису коммерческих авиалиний.

Между деловой и частной авиацией нет существенного различия. Просто в деловой авиации борта принадлежат компании, а в частной – владельцу. И оба они предоставляют высокий уровень безопасности и комфорта, а также мобильность (самолет может приземляться в малых аэропортах, сохранив при этом драгоценное время пассажиров).

Вы можете охарактеризовать российский рынок? Чем на ваш взгляд он отличается от западного? Какие фишки существуют в бизнес-авиации разных стран?

Я думаю, многие, кто интересуется или как-то связан с бизнес авиацией, знает самую затруднительную на данный момент ситуацию, с которой можно столкнуться в России. Большинство иностранных бизнес-бортов, которые пользуются спросом у россиян, не имеют государственной регистрации в России. Поэтому борт с иностранной регистрацией не может выполнять внутренние перевозки по стране с пассажирами, которые в России были приняты на борт. Это будет считаться каботажом, а каботажные перевозки запрещены во всех странах мира.

Почему же так мало зарегистрированных в российском реестре бортов, спросите вы? Да потому, что воздушное судно, приобретенное за рубежом, должно пройти таможенное оформление с уплатой таможенной пошлины и НДС. А чтобы избежать этих расходов, авиакомпании и частные владельцы нередко регистрируют самолеты в зарубежных реестрах. Вот и получается замкнутый круг, и на всех желающих не хватает предпочитаемых бортов. Для совершения внутреннего полета необходимо получить специальное разрешение от авиационных властей, что конечно сделать сложно, но можно. Мы - компания, которая твердо стоит на ногах, и конечно всегда стараемся для наших клиентов сделать все возможное.

А по поводу фишек, это очень интересный вопрос. Действительно, люди из разных стран обращаются с разными пожеланиями. Наверное, все дело в национальном менталитете. Не вооруженным взглядом можно увидеть разницу между россиянином, англичанином и немцем, также, как и в бизнесе!



Avinode Business Intelligence Newsletter

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии рынка бизнес авиации в Европе.



Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. С момента своего запуска в 2001 г. Avinode быстро превратился в промышленный стандарт для операторов и брокеров бизнес авиации. Система позволяет в режиме реального времени получать информацию о наличии свободных самолетов и стоимости летного часа. В базу Avinode входят более 1200 операторов с общим парком в 3000 самолетов.

Как обычно, в обзор входят несколько критериев оценки состояния деловой авиации в Европе. Надо понимать, что система бронирования может предоставить сведения о запросах операторов и интересе к тому или иному рейсу или типу самолёта. А сведения о том, был ли совершен рейс или нет, остаются за рамками данного исследования. То есть оценка состояния деловой авиации является косвенной, хотя дает представление об активности рынка бизнес авиации.

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Запросы на выполнение рейсов
- Количество Empty Legs
- Индекс наличия свободных самолетов
- Индекс спроса
- Индекс стоимости летного часа в мире, в США и в Европе
- Стоимость летного часа самых популярных самолетов в системе Avinode
- Самые популярные европейские маршруты

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов на период с 19 по 25 сентября 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	66	49	24	30	17	41	54	193
Великобритания	50	96	123	66	7	17	29	276
Франция	27	97	124	54	12	58	84	252
Италия	13	52	55	49	3	52	82	131
Австрия	20	3	14	7	1	5	22	53
Швейцария	27	35	61	36	6	10	37	162
Россия	40	22	53	62	32	62	1	285

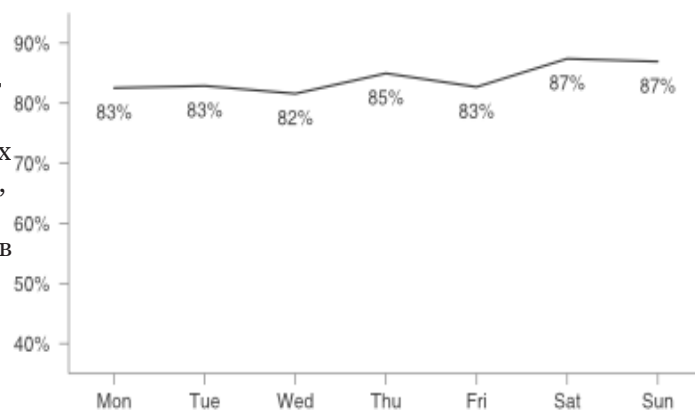
Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 19 по 25 сентября 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	18	4	5	5	2	5	4	20
Великобритания	5	53	7	3	0	3	1	22
Франция	8	17	6	6	0	7	2	20
Италия	3	5	3	3	1	1	0	5
Австрия	4	1	4	0	6	1	3	3
Швейцария	9	4	11	4	2	4	0	12
Россия	1	2	1	1	2	3	1	10

Индекс наличия свободных самолетов

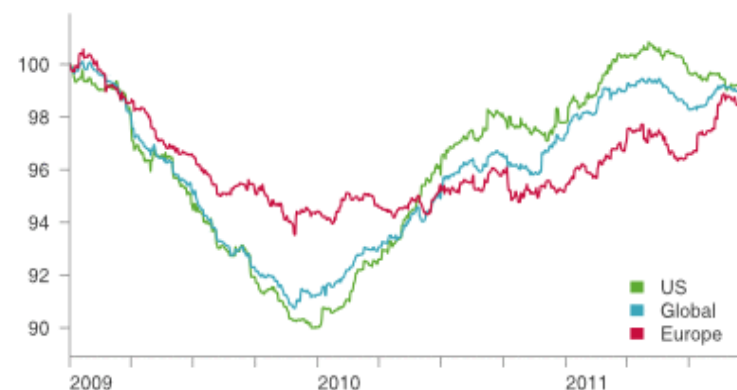
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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

Индекс стоимости летного часа.

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



100 = 1 января 2009, когда средняя стоимость летного часа равнялась 2987€

Индекс спроса

Индекс спроса – индекс общей стоимости ежедневных заказов на рейсы, которые обрабатывает система Avinode, планируемых в течение 30 дней. 100 = 1 января 2009, когда было заказано рейсов на € 11 291 950



Стоимость летного часа популярных самолетов

Тип ВС	Средняя стоимость	3 месяца назад	6 месяцев назад
Cessna Citation Jet	€ 1600	€ 1611	€ 1626
Cessna Citation Excel	€ 2897	€ 2815	€ 2637
Bombardier Challenger 604	€ 4801	€ 4753	€ 4756

Таблица показывает среднюю стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для 3-х самых популярных моделей (не включает Северную и Южную Америку).

Стоимость рассчитана на основе 16 Cessna Citation Jet, 25 Cessna Citation Excel и 31 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные европейские маршруты.

Место	Направление	количество запросов за месяц
1	Ницца - Лутон	153
2	Ницца - Фарнборо	113
3	Лутон - Ницца	108
4	Ле Бурже - Женева	90
5	Ницца - Биггин Хилл	81
6	Ле Бурже - Ибица	75
7	Ницца - Ле Бурже	71
8	Лутон - Ле Бурже	63
9	Ле Бурже - Ницца	57
10	Ницца - Женева	53

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов за последние 30 дней.