



Концентрация российского рынка деловой авиации вокруг Москвы может в скором времени снизиться. Трафик по прежнему будет генерировать московский регион, однако базирование и техобслуживание может переместиться в регионы. Дороговизна и стесненность московских аэропортов при том, что окрестные аэропорты в перспективе будут приводиться в порядок, может способствовать перемещению обслуживания бизнес-джетов, транзитных дозаправок и других услуг из Москвы.

На этой неделе стало известно, что аэропорт “Иваново-Южный” выбран (спасибо Юрию Лужкову, что вложил средства в его модернизацию) британским оператором Ocean Sky для организации центра обслуживания самолетов, находящихся в его управлении. Перспективными в этом плане аэропортами могут стать также “Грабцево” в Калуге, Воронеж и конечно “Кубинка”. Тем не менее, такие комплексы пока могут открываться под какую-то компанию (как, например, VolksWaggen в Калуге, который генерирует достаточно значительный трафик), так как особенности российского владения деловыми самолетами не предполагают их размещение на территории России.



## Реальна ли консолидация?

Авиационные инженеры шутят, что самолет может летать только тогда, когда вес его документов равняется весу самолета. И задокументированность отрасли может способствовать вытеснению небольших операторов с рынка.

**стр. 10**



## Ocean Sky приглянулся “город невест”

Аэропорт “Иваново” станет первым региональным центром по обслуживанию и ремонту судов бизнес-авиации. Этот проект осуществляет ООО “ИнвестСтройГрупп” совместно с компанией Ocean Sky, сумма инвестиций - 464 миллиона рублей.

**стр. 11**



## Жемчужина Карибского моря

Пожалуй, негде в мире не встретишь столь необычный аэропорт. Визитная карточка острова Сан-Мартен - пляж Махо Бич - знаменит тем, что многие люди ходят на него не ради купания, а чтобы увидеть заходящие на посадку самолеты.

**стр. 12**



## Avinode Business Intelligence Newsletter

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

индекс спроса: +17,7%; индекс стоимости: +0,61%

**стр. 14**

Принципиально новый G650



Быстрее всех, дальше всех,  
вместительнее всех

Gulfstream®  
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

## “Крылья России” открылись

24 ноября открыт конкурс на соискание национальной авиационной премии “Крылья России – 2011”, сообщает организационный комитет. Лидеры российского рынка авиаперевозок будут удостоены наград по итогам уходящего года в 15 номинациях.

Победители конкурса определяются путем тайного голосования членов экспертного совета, состав которого ежегодно обновляется и расширяется. В этом году в авторитетное жюри войдут более 150 профессионалов, хорошо знакомых с разными сегментами рынка воздушных перевозок. Процедура тайного голосования членов экспертного совета автоматизирована и исключает ошибки.



“Пятнадцатый юбилейный конкурс на соискание премии “Крылья России” проходит на фоне бурного роста объемов перевозок как на внутренних, так и на международных линиях. Российская гражданская авиация вплотную приблизилась к максимальному уровню перевозок, достигнутому в Советском Союзе. Однако рост количественных показателей происходит на совершенно новом качественном уровне, – отмечает Борис Рыбак, член оргкомитета конкурса и генеральный директор компании Infomost. – Практически полностью завершена модернизация парка российских авиакомпаний, которые работают теперь на современной и экономичной технике. Крупнейшие российские

аэропорты по уровню оснащения не уступают лучшим аэропортам мира. Тысячи сотрудников воздушного транспорта прошли подготовку в ведущих международных центрах обучения и по уровню квалификации сегодня не отличаются от своих коллег в развитых странах мира.

Вместе с тем начался процесс радикального изменения структуры рынка воздушных перевозок России. Мне кажется, что наша гражданская авиация полностью готова к тому, чтобы сделать следующий шаг, основой которого станет создание специализированных авиакомпаний, закрывающих различные потребности регионов и секторов экономики нашей страны. Аналогичная трансформация происходит и в премии “Крылья России”, которая является зеркалом российской авиации”.

За пятнадцать лет премия “Крылья России” завоевала статус самой престижной награды в отрасли, стала не только символом признания успешности авиакомпаний-победителей, но и объективным свидетельством тех реалий и тенденций, которые существуют сегодня в воздушном транспорте. Отличительной особенностью конкурса является система подведения итогов путем интегрирования индивидуальных оценок членов экспертного совета.

Год от года конкурс развивается: совершенствуется процедура подведения итогов, вводятся новые номинации, расширяется состав экспертного совета. На ежегодной торжественной церемонии присутствует более 700 гостей, представляющих российский воздушный транспорт, властные структуры, поставщиков продуктов и услуг для авиационной отрасли, аэрокосмическую промышленность, российские и зарубежные деловые и финансовые круги, СМИ.

Премия учреждена в 1997 году российской Ассоциацией эксплуатантов воздушного транспорта, отраслевым изданием “Авиатранспортное обозрение” и консалтинговой компанией Infomost.

Основными задачами проекта являются привлечение внимания общественности к достижениям российских авиакомпаний, содействие в развитии профессионального сообщества, повышение престижа гражданской авиации России в глазах мирового авиационного сообщества и создание благоприятного инвестиционного климата в отрасли.

Многолетнюю поддержку конкурсу “Крылья России” оказывают генеральный спонсор ОАО Банк ВТБ и спонсор Страховая группа “АльфаСтрахование”.



В числе номинаций этого года:

- Авиакомпания года — пассажирский перевозчик на внутренних и регулярных международных воздушных линиях России
- Авиакомпания года — чартерный пассажирский перевозчик
- Авиакомпания года — грузовой перевозчик на внутренних и международных воздушных линиях (суммарный вес перевезенных грузов более 15 тыс.т).
- Авиакомпания года — пассажирский перевозчик на региональных маршрутах.
- Авиакомпания года — оператор вертолетных работ.
- Авиакомпания года — оператор деловой авиации.
- Туроператор года — партнер воздушного транспорта.
- Бизнес проект в гражданской авиации России.

## У Cessna технологии Dassault

Компания Dassault Systemes объявила о сотрудничестве с компанией Cessna Aircraft. Американский производитель выбрал платформу Version 6 от Dassault Systmes для оптимизации внедрения новых продуктов, снижения затрат на разработку, а также сокращения времени на сертификацию.

Являясь давним пользователем виртуальных 3D решений для разработки продукции CATIA и ENOVIA от Dassault Systmes, компания Cessna Aircraft переходит на платформу Version 6, добавляя в свой арсенал решение DELMIA для цифрового производства и лучшего управления дополнительными фазами жизненного цикла изделий.

«На протяжении уже многих лет Dassault Systemes помогает нам оставаться на передовой авиационной отрасли. Переход на платформу Version 6 является важным шагом, помогающим нам сохранить конкурентные преимущества и лидерство в инновациях, – говорит Боб Кинг (Bob King), вице-президент и директор по информационным технологиям компании Cessna. – Переход на новые версии решений, с помощью которых создается наша продукция, требовал от нас взвешенных размышлений и тщательного всестороннего анализа».

Благодаря переводу программных продуктов ENOVIA и CATIA на платформу Version 6 в сочетании с решением DELMIA, компания Cessna сможет повысить свою эффективность и существенно ускорить вывод новой продукции на рынок.

## Pilatus поставил 1100-й PC-12

23 ноября 2011 во время церемонии на заводе Pilatus Business Aircraft Ltd в Брумфилде, штат Колорадо, швейцарский производитель самолетов передал заказчику 1100-й самолет PC-12.

Томас Босшард (Thomas Bosshard), президент и генеральный директор Pilatus Business Aircraft заявил на этом мероприятии: «Мы очень рады, что честь получить этот юбилейный самолет выпала компании Frontline Aviation. С момента своего появления на рынке в 1994 году, программа PC-12 значительно превзошла все первоначальные ожидания, которые возлагала на этот самолет компания Pilatus Aircraft, и мы ожидаем, что PC-12 NG будет популярен еще многие годы».

Универсальность PC-12NG позволяет этому самолету выполнять множество задач по всему миру, в качестве делового, местного, грузового и санитарного самолета, а также он востребован в полиции и у



военных. Авиапарк PC-12 к настоящему моменту налетал в общей сложности 3300 тысяч часов, в том числе тысячи часов в самых суровых условиях в мире.

15 июля 2010 г. компания поставила тысячный PC-12.



## В Дубаи будут обслуживать ACJ

Наметившийся в 2010-11 г.г. рост бизнес-перевозок на Ближнем Востоке заставляет многие компании заметно усиливать свое присутствие в этом регионе. Исключением не стала и компания Jet Aviation. Как анонсировали в Jet Aviation Group, уже в конце года владельцы и операторы самолетов Airbus ACJ смогут воспользоваться услугами технического центра дочерней компании Jet Aviation Dubai.



По словам вице-президента и генерального директора Jet Aviation Dubai Майкла Рюккера, сейчас в регионе работают восемь местных операторов самолетов Airbus ACJ и все они потенциальные клиенты компании. “Уже до конца года мы получим необходимые сертификаты на техническое обслуживание и ремонт всей линейки самолетов ACJ и предложим нашим клиентам весь спектр услуг”, - говорит г-н Рюккер.

Напомним, что центр технической поддержки Jet Aviation в Дубае и собственное FBO были открыты в мае 2005 года как совместное предприятие с группой Аль-Мула. В настоящее время компания владеет ангаром площадью 4200 квадратных метров, специализированными мастерскими площадью 1000 квадратных метров, а также двухэтажным зданием FBO площадью 1050 квадратных метров. Jet Aviation Dubai является авторизованным сервисным центром по обслуживанию и гарантийной поддержке для Boeing BBJ, Gulfstream GIV и GV, Dassault Falcon 900, 2000 и 7X, Hawker 800 и Embraer Legacy.

## ЕххонMobil пересматривает отношения с бизнес-авиацией

Нефтяная компания ExxonMobil прекращает обслуживать бизнес-авиацию США: компания объявила о закрытии принадлежащей ей сети ТЗК Avitat, предлагавшей услуги топливозаправки в 25 комплексах наземного обслуживания рейсов бизнес-авиации (FBO) в США и 18 за пределами Штатов. ExxonMobil также разорвала сотрудничество с компанией Western Petroleum, дочерним предприятием World Fuel Services, являвшимся эксклюзивным дистрибьютером ExxonMobil в более чем 120 FBO в США. По словам представителя ExxonMobil, закрытие Avitat “отражает изменения условий в высококонкурентной среде”.

Для многих участников американского рынка эта новость не стала сюрпризом. Аналитик Aviation Week Бенет Уилсон видит в данном шаге тенденцию ухода крупных нефтепромышленных компаний с рынка розничных услуг. “Коммерческая авиация потребляет всего 6,8% от общего объема продуктов нефтепереработки, а на деловую авиацию приходится лишь малая толика от этого числа. В результате, нефтепромышленные гиганты один за другим отказываются работать с FBO”, - полагает Уилсон.

Индивидуальные FBO, затронутые данным изменением, провели собрание, на котором обсуждалась возможность сохранения бренда Avitat, а также выбор нового поставщика. Они заверили операторов, что изменения никак не отразятся на потребителях. В частности, компания Jet Aviation, которая составляла большую часть сети Avitat, сообщила, что за пределами США лишь несколько принадлежащих ей FBO предлагали топливо от ExxonMobil, и решение для этих аэропортов уже найдено.

Между тем, в ноябре был пролонгирован прямой договор между Аэрофьюэлз Интернешенел и Еххон-

Mobil по топливному обеспечению деловой авиации в европейских аэропортах. Согласно ему подтверждены пункты заправок, по которым компании сотрудничали ранее - это авиатопливообеспечение в двадцати европейских городах Германии, Англии, Франции, Италии, Ирландии, Бельгии, Швейцарии и т.д. А также второй год сотрудничества позволил увеличить географию заправок более чем в два раза, расширив количество аэропортов в этих странах до пятидесяти. “Предоставление компанией “Аэрофьюэлз Интернешенел” услуги топливозаправки бизнес-авиации сокращает цепочку от заказчика до заправщика в аэропорту, делая не только экономичной услугу, но и более мобильным ее предоставление”, - говорится в официальном сообщении компании.

По материалам АТО



## Красивым джетам - красивую одежду

Швейцарский оператор VistaJet передел летные экипажи в новую униформу. Для разработки новой одежды был приглашен итальянский дизайнер Джанкарло Петрилья (Giancarlo Petriglia). Этот проект является последней творческой работой в оживлении имиджа компании, которую провела креативный директор VistaJet Нина Флор.



Джанкарло Петрилья (справа) со своими творениями

После продолжительного поиска, Нина Флор выбрала Джанкарло Петрилья для разработки новой униформы членов экипажа VistaJet. Одним из главных требований компании стало

однозначное отражение изысканной эстетики VistaJet. Нина Флор тесно сотрудничала с дизайнером и контролировала разработку новой формы, так как кроме стиля новая одежда должна быть прочной и достаточно комфортной, чтобы выдерживать долгие часы работы в воздухе.

Джанкарло Петрилья при работе с VistaJet использовал стиль эпохи начала реактивных полетов в гражданской авиации, 60-е годы прошлого века. Новое обмундирование VistaJet напоминает элегантность стюардесс и пилотов той эпохи. Кроме того, по словам дизайнера, он черпал вдохновение для моделирования головных уборов стюардесс в современном стиле Карлы Бруни.

Красный цвет, который присутствует в расцветке самолетов компании, также нашел место в новой униформе. Такого цвета галстуки пилотов и шарфы стюардесс.

## Второй HondaJet взлетел первый раз

Второй опытный самолет HondaJet, построенный в соответствии с требованиями FAA, в прошлую пятницу 18 ноября 2011 г. совершил свой первый полет.

Самолет окрашен в красные цвета подразделения Honda Racing. Это третий опытный HondaJet, который планировалось построить для летных испытаний. Первый (в синей окраске) был изготовлен как прототип, для оценки облика самолета. Он совершил первый полет в 2003 году, а официально представлен публике в 2005 году на слете в Ошкоше.

Второй (серый) был первым опытным самолетом, который соответствовал сертификационным требованиям FAA. Он первый раз взлетел 20 декабря 2010 года. Теперь третий HondaJet под обозначением F2 присоединяется к программе испытаний.

Такое неторопливое движение программы связано с новаторскими решениями в конструкции самолета, который строится со значительным использованием композитных материалов и смелыми конструкционными решениями. Некоторое количество проблем подкинул и двигатель GE Honda Aero Engine HF120, который сначала долго готовился к монтажу на самолет, а потом не прошел испытания на попадание льда в воздухозаборник.

Тем не менее, программа продвигается, и в настоящий момент Honda продолжает работы по подготовке новых производственных мощностей для серийного производства на заводе в Гринборо, которые должны быть завершены в первой половине 2013 года. График сертификации HondaJet за время программы несколько раз изменялся, и сейчас дата ввода его в эксплуатацию назначена на середину 2013 года.



## В Challenge Aero приращение

В середине ноября 2011 года лидер бизнес-перевозок в Украине компания Challenge Aero приступила к эксплуатации нового самолета Bombardier Global XRS. Новый джет с бортовым номером «М GSKY» пополнил линейку топ-самолетов в управлении компании - Falcon 7X и Gulfstream 550.

Напомним, что большинство самолетов, находящихся в эксплуатации компании, зарегистрированы за рубежом. В частности, Challenge Aero оформляет суда своих клиентов в сертификат эксплуатанта ProAir, а также использует самолеты немецкой компании для организации чартеров украинских клиентов в Европу. Именно ProAir предложила в качестве партнера ирландскую финансово-лизинговую компанию Lionhouse для создания и продвижения нового финансового продукта, суть которого заключается в том, чтобы дать возможность клиентам из Восточной Европы получить доступ к финансовым инструментам на Западе.

До сих пор потенциальным покупателям бизнес-джетов из России, Украины и других государств региона крайне сложно найти возможности финансирования в институтах Западной Европы.

Как прокомментировали в компании, продукт был анонсирован еще на женевской выставке EBACE 2011. Сейчас же он все более активно предлагается клиентам. Компания уже провела предварительные переговоры с несколькими заинтересованными покупателями о привлечении финансирования для приобретения таких самолетов, как Global Express, Falcon 2000, Gulfstream 550. В Challenge Aero отмечают, что предлагаемые финансовые инструменты будут наиболее эффективны при приобретении воздушных судов стоимостью от 10 млн. долл.

## Ближневосточные клиенты выбирают размер

Executive Aircraft Sales, Ltd (EAS) передала первый самолет Boeing 737-500, выполненный в VIP конфигурации, ключевому клиенту в ближневосточном регионе. Сделка была проведена в партнерстве с European Aviation Group, Elite Jet UK и Professional Jet Solutions FZCO.

Салон самолета переоборудован в салон конфигурации VIP на 44 пассажирских места, 16 кресел клуб и 28 кресел бизнес класса, британской компанией European Aviation Group.

«Это первый самолет с подобной конфигурацией салона для региона, и мы будем продвигать данный продукт в долгосрочной перспективе», сказал Эмад Шарги, управляющий директор EAS. Лайнер, созданный на базе 737 Classic с салоном в варианте VIP компоновки и с большим числом удобных кресел, по цене во много раз ниже стоимости BBJ. Данный продукт позволит нашим заказчикам выбрать альтернативу прежде недоступную на авиа рынке ближнего востока», добавил г-н Шарги.



«Это было большой честью, поставить наш первый лайнер из нашей линейки Prestige Completions в регион», комментирует Тревор Веттер, управляющий директор European Aviation.

«Работая с нашими партнерами, мы надеемся увеличить спрос на наш уникальный продукт и бизнес концепцию в регионе, предоставляя не только прекрасный самолет с его интерьером, но и новый опыт для владельца ВС.»

EAS - специализированная компания, занимающаяся продажами воздушных судов коммерческой и деловой авиации и предоставляющая персонализированные услуги авиакомпаниям, правительствам, корпорациям и частным лицам. В офисах в ОАЭ, Российской Федерации и США мы предлагаем нашим клиентам беспрецедентный сервис.

European Aviation Group – группа компаний, специализирующаяся на переоборудовании самолетов, поддержке запчастями, обучении летного состава и модернизации салонов, расположена в Великобритании, США и Таиланде.

## Владельцев приняли за пассажиров

Четыре дочерние компании авиакомпании NetJets Group – NetJets Large Aircraft, NetJets International, NetJets Aviation и Executive Jet Management – подали иск в суд города Колумбуса, штат Огайо, на Налоговое управление США (IRS). Основанием стала сумма в 643 млн. долларов США, которую налоговики насчитали на пассажирские билеты клиентов долевого оператора.

Дочерние компании авиакомпании NetJets, которые имеют свои корпоративные штаб-квартиры в Колумбусе и являются частью холдинговой компании Уоррена Баффета Berkshire Hathaway, подали иск на правительство Соединенных Штатов за взимание налогов на билеты с авиапассажиров плюс штрафы и проценты, которые, как утверждается, не должны были налагаться на владельцев частной авиакомпании.

Налог на билет взимается с пассажиров авиакомпании за каждый коммерческий рейс. Однако авиакомпания NetJets утверждает, что она не взимала налог со своих клиентов, поскольку последние не являются пассажирами, главным образом, поскольку они обычно арендуют или являются владельцами самолетов, которые используются. Регулярные сборы, которые оплачивают клиенты авиакомпании NetJets, соответствуют стоимости обслуживания и управления частной авиакомпании.

Также утверждается, что Налоговое управление не должно пытаться собирать налоги с авиакомпаний NetJets, которые действуют в качестве агентов, а не провайдеров перелетов, и что налоговый орган не предоставил ни малейшего уведомления или дополнительного руководства по применению налогообложения к компаниям.



## ExecuJet возобновляет программу SimplyFly

В результате экономического кризиса на рынке бизнес-авиации сократилось количество финансовых инструментов для приобретения воздушных судов. В наши дни все меньше банков готовы предоставить средства на покупку самолетов, а те, которые предлагают такую услугу, часто имеют длительную и сложную процедуру утверждения кредита. Кроме того, в последнее время финансовые учреждения требуют от клиента обеспечение кредита на покупку бизнес-джета сторонним залогом.

Тем не менее, ExecuJet Aviation возобновляет программу финансирования SimplyFly, которая предлагает клиентам более простой способ финансирования покупки и эксплуатации бизнес-джетов. В этом пакете услуг компания берет на себя быстрое решение вопросов по финансированию, что позволяет клиентам возможность получить самолет в пятилетний лизинг.

Программа обеспечивает простой, прозрачный и предсказуемый процесс владения бизнес-джетом, который избавляет участников SimplyFly от многочисленных коммерческих рисков и сложностей владения и эксплуатации воздушных судов. SimplyFly рассчитана на тех, кто до сих пор оставался в стороне от владения бизнес-джетом, либо пользовался программами долевого владения. ExecuJet может предложить в рамках этой программы фиксированные ставки, в которые будут включены все ежемесячные платежи, эксплуатационные расходы.

Программа SimplyFly основана на финансировании без права регресса - это когда заем обеспечен самолетом, и в случае неплатежей под санкции попадает только самолет. Эта программа не требует дополнительных активов или личных гарантий,



однако управлять самолетом и осуществлять его эксплуатацию будет ExecuJet. Кроме того, по желанию клиента, компания может организовать на самолете чартеры для третьих лиц. Программа рассчитана на самолеты стоимостью более 20 млн. долларов США.

По программе SimplyFly требуется внесение 30-процентного депозита от стоимости самолета, что в среднем на 5 процентов больше, чем требуют другие финансовые компании. Тем не менее, генеральный директор ExecuJet Ниалл Олвер заявил, что эта переплата оправдывается простотой и гибкостью, и тот факт, что ExecuJet заинтересован только в управлении самолетом на взаимовыгодной основе и не использует заем в качестве приманки, позволит компании выигршно смотреться на фоне других финансовых институтов.

Для возрождения этой программы, компания ExecuJet получила кредитную линию через своего основного акционера, Дермота Десмонда (Dermot Desmond). Получение финансирования через провайдера является удобным способом получения средств без права регресса, потому что кредитор знает, что ExecuJet сохраняет контроль над активом как эксплуатант воздушного судна.



## Hawker XPR под ключ

Компания Hawker Beechcraft Global Customer Support (GCS) предлагает новое решение в рамках программы апгрейда XPR. Если раньше преимущества обновленных моделей были доступны только для владельцев Beechjet 400A, Hawker 400 или Hawker 800, то сейчас компания предлагает заказчикам содействие в приобретении самолета с последующим заводским апгрейдом, включающим заводскую гарантию и обслуживание.

О том, что Hawker Beechcraft рассматривает подобную возможность, руководители компании упомянули на прошедшем в октябре в Лас-Вегасе салоне NBAA. По словам Кристи Таннахилл, вице-президента Hawker Beechcraft по поддержке заказчиков, эта идея получила поддержку общественности, свидетельствующую о востребованности подобного решения. «Мы увидели

живейшую заинтересованность со стороны клиентов, ищущих готовый самолет с апгрейдом XPR, — говорит Таннахилл. — Этот интерес объясняется возможностями обновленных моделей в комплекте с полным пакетом гарантийного обслуживания и ценой вопроса. Помочь клиентам найти, приобрести и провести апгрейд самолетов Hawker/Beechjet 400 или 800 — значит предоставить им возможность в кратчайшие сроки получить преимущества программы XPR».

Апгрейд Hawker 400XPR предполагает замену двигателей на турбовентиляторные Williams International FJ44-4A-32 с высокой степенью двухконтурности и автоматической системой управления FADEC, установку винглетов и (в качестве опции) бортового комплекса Rockwell Collins Pro Line

21. Это позволяет улучшить взлетно-посадочные характеристики, увеличить дальность, повысить топливную эффективность.

Компания подчеркивает, что «Hawker 400XPR — единственный вариант апгрейда Hawker/Beechjet 400A, разработанный, производимый и поддерживаемый производителями». Это неудивительно, учитывая, что производитель официально отрекся от самолетов, прошедших апгрейд по программам конкурентов, прежде всего недавно сертифицированной как «восстановленной» модели Nextant Aerospace 400XT. Компания Nextant поставила первый 400XT оператору Flight Options в ходе NBAA. Что касается Hawker Beechcraft GCS, то компания намеревается получить сертификат на полный пакет обновлений 400XPR, включая ремоторизацию, в следующем году.

Hawker 800XPR уже получил сертификаты EASA и FAA. Ключевым моментом программы является ремоторизация. Новые двигатели TFE731-50R позволяют сократить удельный расход топлива на 7%. Результатом 70 усовершенствований в конструкции двигателя и применяемых материалах стало 32%-ное снижение расходов на обслуживание в соответствии с графиком Honeywell. Это достигается благодаря тому, что интервал между техническими осмотрами двигателя увеличен по сравнению с исходным двигателем с 2100 до 3000 ч, а интервал между осмотрами газогенератора — с 4200 до 6000 ч.

Джим Свикард, AVIATION WEEK

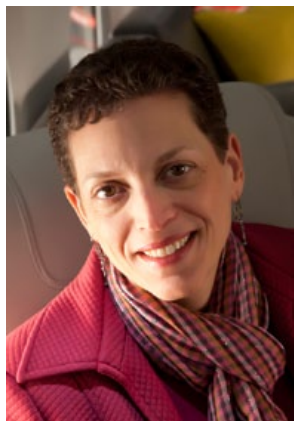
Источник: АТО





## Новые назначения в Gulfstream

Компания Gulfstream Aerospace недавно назначила новых сотрудников на некоторые должности.



Николь Гудштейн стала директором международной программы бонусов "Global Total Rewards". Она будет находиться в прямом подчинении вице-президента службы по управлению кадрами Дженнифер Гиффен-Вадерсен. Команда Гудштейн ответственна за стратегическую разработку международных программ поощрения сотрудников Gulfstream, а также за оказание помощи сотрудникам компании в понимании системы компенсаций, бонусов, оздоровительных программ и международных назначений.

Джефф Паттерсон (Jeff Patterson) назначен старшим менеджером



отдела региональных продаж услуг технической информации и поддержки в центральном регионе. Джефф отвечает за продажу услуг операторам самолетов компании Gulfstream и других производителей в южной части штата Техас, включая Хьюстон, Сан-Антонио и Остин. Его непосредственным руководителем является директор отдела продаж

услуг технической информации и поддержки Gulfstream в центральном регионе Гэри Смайли (Gary Smiley).

До прихода в компанию Gulfstream Джефф около восьми лет работал в отделе продаж компании West Star Aviation. Большую часть времени он занимал должность регионального менеджера по продажам. Непосредственно перед приходом в компанию Gulfstream он был менеджером отдела технических продаж Dassault Falcon компании West Star.



Марк Беннетт (Mark Bennett) назначен руководителем направления по связям с общественностью. Он будет подотчетен руководителю направления развития персонала, связей с общественностью и участия в общественной деятельности Джоди Бюльтерман (Jody Buelterman).

Марк Беннетт будет заниматься организацией различных программ, направленных на повышение уровня жизни общества, в котором живут и работают 11 500 сотрудников компании Gulfstream. Среди таких программ благотворительные, добровольческие, образовательные мероприятия, а также расширение профессиональных возможностей для студентов.

До назначения на текущую позицию Марк Беннетт работал в компаниях Alabama Power Company и Delta Air Lines.



Трой Миллер (Troy Miller) стал региональным вице-президентом по продажам самолетов для военных и специальных миссий. Он будет работать в представительстве Gulfstream в Вашингтоне, округ Колумбия, под руководством старшего вице-президента направления государственных программ и продаж Бадди Сэмса (Buddy Sams).

В обязанности нового вице-президента будет входить организация продаж самолетов для военных и государственных миссий как в США, так и за рубежом. Трой Миллер станет единым контактным лицом для всех сотрудников и заказчиков самолетов для государственных и специальных миссий по всему миру.

До назначения на новую должность Трой Миллер 10 лет работал пилотом самолета Gulfstream V в компании Corporate Jets, Ван Наис, Калифорния, занимающейся организацией чартерных рейсов, обслуживанием и продажей самолетов. До работы пилотом коммерческих рейсов 20 лет служил в ВВС США.

Во время службы в ВВС США Трой Миллер перевозил лидеров Конгресса и глав иностранных государств по всему миру, а также был старшим пилотом самолета C-37, военной версии самолета GV.



## Реальна ли консолидация?

Авиационные инженеры шутят, что самолет может летать только тогда, когда вес его документов равняется весу самолета. И некоторая доля правды в этом существует. Авиация является второй из наиболее документированных отраслей в мире, после ядерной энергетики, и каждый авиационный эксплуатант говорит, что нормативные нагрузки увеличиваются. Некоторые крупные операторы говорят об этом и добавляют, что имея экономию на масштабе, они могут в конечном итоге вытеснить небольших операторов с рынка.

Пока нет никаких признаков того, что этот процесс уже начался. Однако консалтинговая компания CorpJet Investor решила провести исследование на эту тему. Аналитики компании запросили в системе Avinode Business Intelligence список 50 крупнейших операторов, зарегистрированных в Avinode, а также добавили свою собственную информацию. И проанализировали этот список на предмет собственников.



Первоначальные ожидания исследователей сводились к тому, что в основном небольшие операторы с одним-двумя воздушными судами будут иметь владельцами частных лиц. Однако удивление у исследователей вызвало то, что более половины из крупнейших операторов находятся в частной собственности. Большинство из них владеют основатели (или, иногда, семья учредителя). Во многих случаях эти владельцы являются или были пилотами, которые создали небольшую компанию по управлению самолетами, и которая впоследствии значительно выросла.

Большинство из таких владельцев не торопятся продавать свои активы, а когда все-таки предпринимают шаги по выходу из бизнеса, то как правило они просят очень высокую цену за свою компанию. Несмотря на это, на такие компании есть покупатели.

Около 20% крупнейших операторов деловой авиации принадлежат частным компаниям и очень богатым людям. Они заинтересованы в новых приобретениях, но только небольшое количество сделок закрываются покупкой. Тем не менее, исследователи CorpJet Investor прогнозируют в следующем году некоторую консолидацию на этом рынке, особенно за пределами США. Однако разница между ценами продавцов и покупателей будет все еще довольно значительной, что будет тормозить консолидацию.

Рынок вступил в очень сложную фазу, и крупных операторов ждет тяжелая битва за новых клиентов, и в этом им должны помочь программы экономии средств и новые продукты, такие как финансирование покупки и эксплуатации самолетов. Но небольшие операторы все равно будут присутствовать на рынке, так как у них есть свои преимущества.



## Ocean Sky приглянулся “город невест”

Аэропорт “Иваново” станет первым региональным центром по обслуживанию и ремонту судов бизнес-авиации. Этот проект осуществляет ООО “ИнвестСтройГрупп” совместно с компанией Ocean Sky, сумма инвестиций - 464 миллиона рублей, передает РИА Новости. В понедельник 22 ноября 2011 года при областном правительстве проходил инвестиционный совет, на котором рассматривался этот проект.

Инвестсовет Ивановской области рассмотрел и одобрил проект по развитию аэропорта Иваново. Сейчас правительство Ивановской области владеет акциями ОАО “Авиационное предприятие “Золотое кольцо” (аэропорт “Иваново”) и субсидирует пассажирские рейсы из Иваново в Москву и Санкт-Петербург. Аэропорт активно развивает грузовые перевозки в Норильск, Иркутск и на Камчатку. Руководство аэропорта “Иваново” заинтересовано в том, чтобы аэропорт стал запасным авиационным узлом для Москвы.

Однако самым интересным в программе развития аэропорта станет привлечение в регион бизнес-авиации. Инвестор, ОАО “ИнвестСтройГрупп”, в сотрудничестве с оператором деловой авиации Ocean Sky, собирается развернуть на территории аэропорта “Иваново-Южный” центр технического обслуживания самолетов деловой авиации.

“Компания планирует построить четыре самолетных ангара для стоянки, технического обслуживания и ремонтов самолетов бизнес-авиации и инвестировать в проект 464 миллиона собственных средств. В основном капитальные затраты будут направлены на развитие территории аэропорта “Иваново”, который станет первым центром по обслуживанию судов



“Компания планирует предоставить оборудование для техобслуживания воздушных судов и прислать своих специалистов. В техцентре будут проводить плановый, один раз в полгода, и технический ремонт самолетов. Специалисты нашей компании уже выезжали и осматривали территорию”, - отметила Корчагина.

бизнес-авиации за пределами Москвы”, - рассказала представитель инвестора ОАО “ИнвестСтройГрупп” Ирина Ридзевич на инвестсовете. По ее словам, компания ООО “ИнвестСтройГрупп” работает в структуре холдинга Capital Group и занимается развитием проектов в регионах.

Площадь застройки самолетных ангара с пунктами технического обслуживания составит свыше 11 тысяч квадратных метров, часть ангара будет предназначена для длительного теплого хранения самолетов. В планах также - строительство служебных парковок под открытым небом на площади 45 тысяч квадратных метров для 10 воздушных судов.

Инвесторы планируют, что срок окупаемости проекта составит шесть лет, а налоги в бюджеты всех уровней превысят 100 миллионов рублей. Будут созданы 50 новых рабочих мест со средней зарплатой не менее 20 тысяч рублей.

Представитель московского офиса компании Ocean Sky Ирина Корчагина в свою очередь рассказала, что центр по обслуживанию и ремонту судов деловой авиации в Иваново - это первый проект компании в регионе России, который будет работать по аналогии с техцентром в Великобритании.

“На сегодняшний день цены на стоянки самолетов в Москве очень серьезно превышают западноевропейские расценки. Поэтому, если нам удастся создать альтернативную площадку для размещения бизнес-авиации с учетом крытых терминалов и с учетом открытой стоянки на 10 бортов - это может вывести наш аэропорт на достаточно прибыльный уровень и поможет развитию транспортной инфраструктуры региона в целом”, - отметил Губернатор Ивановской области Михаил Мень.

Аэропорт “Иваново” - одно из старейших авиатранспортных предприятий страны, работает с 1939 года. В 1990-х годах полеты из Иваново выполнялись в 37 городов страны. В 1997 году он получил статус международного. С октября 2003 года деятельность аэропорта была приостановлена, а объекты имущественного комплекса законсервированы. В 2006 году правительство Москвы купило акции ОАО “Авиационное предприятие Золотое кольцо”, начались реконструкция и развитие аэропорта. С июля 2008 года из аэропорта организованы регулярные пассажирские авиарейсы Москва-Иваново-Москва. В июне этого года акции аэропорта выкупило правительство Ивановской области.



## Жемчужина Карибского моря

Пожалуй, нигде в мире не встретишь столь необычный аэропорт. Визитная карточка острова Сан-Мартен - пляж Махо Бич. Этот пляж на острове Сан-Мартен знаменит тем, что многие люди ходят на него не ради купания, а чтобы увидеть заходящие на посадку самолеты. Многие фотографы отправляются на Карибы и стараются передать хаос, происходящий на этом пляже, находящемся в непосредственной близости от международного аэропорта. Трудно поверить в подлинность снимков гигантских лайнеров, пролетающих на высоте 10-20 метров над загорающими туристами, тем не менее, они настоящие.

Многие уже догадались, что сегодня речь пойдет об столичном аэропорте острова Сан Мартен, названном в честь принцессы Джулианы, вернее о его терминале бизнес-авиации. Как ни странно, но



бизнес-авиация в этом райском уголке Карибского моря существует на протяжении двадцати пяти лет. В основном услугами бизнес терминала на протяжении всего этого времени пользовались “частники” (преимущественно из США), осуществляющие полеты на небольших воздушных судах. Это и не мудрено. Положение аэропорта (со всех сторон он окружен горами), относительно короткая взлетно-посадочная полоса (всего 1850 метров, при этом на нее постоянно садятся лайнеры типа Boeing 747), постоянно меняющиеся метеоусловия - серьезное испытание для пилотов, особенно больших самолетов. Но в последнее время Сан Мартен переживает поистине бум развития туризма и, как следствие, рост пассажироперевозок, включая и деловую авиацию. Как говорится, спрос рождает предложение. За последние несколько лет инвестиции, вложенные в аэропортовую инфраструктуру, приносят свои дивиденды. За последний год был модернизирован

аэродромный комплекс, построен терминал для международных и внутренних линий. И как следствие всего этого, лишь за год аэропорт стал вторым по трафику в Карибском бассейне, пропустив вперед только аэропорт Сан-Хуан (Пуэрто-Рико). Вслед за этим администрация решилась взяться и за бизнес-авиацию.

Ранее центр бизнес-авиации в Сан Мартен находился в обособленной части аэропорта (в южном секторе), деля перрон с местными воздушными линиями. Он сохранился еще с 1943 года, когда аэродром использовался для технической посадки военных самолетов. Комплекс управлялся единой компанией Arrindell Aviation Services N.V. на протяжении

продолжение ►

последних двадцати пяти лет. Но почувствовав, что в самое ближайшее время деловая авиация превратится из факультативного источника доходов аэропорта в чуть ли не в основной, администрация аэропорта сделала компании предложение (приобрело 100% акций), от которого последняя просто не смогла отказаться. При этом Arrindell осталась управляющей компанией в данном сегменте, сохранив при этом доставшуюся по наследству инфраструктуру и персонал.

Для того, чтобы привлечь дополнительных клиентов в компании Arrindell прежде всего занялись новым терминалом, отвечающим всем запросам для столь требовательных клиентов. И это был не косметический ремонт, а полноценная стройка. Теперь к услугам пассажиров новый двух этажный терминал, позволяющий обслуживать до 60 пассажиров в час, комнаты отдыха для экипажей, просторный зал для встречающих и провожающих с отличными видами на океан, небольшой бизнес центр с современными видами связи и собственный автомобильный парк. А для особо «важных» персон предусмотрено вертолетное такси, несмотря на то, что остров можно облететь менее чем за полчаса.

Но основные изменения коснулись аэродромной инфраструктуры. Прежде всего был значительно расширен перрон и построены дополнительные стоянки для самолетов различных типов и классов, включая Boeing 767. Всего в настоящее время аэропорт может одновременно обслуживать до 30 самолетов. Также в аэропорту была модернизирована система рулежных дорожек, выводящих непосредственно на взлетно-посадочную полосу. В планах компании также заявлено строительство до 2013 года сети централизованных заправок для воздушных судов. Менеджмент аэропорта прекрасно



понимает, что развитие туризма в регионе идет семимильными шагами, и курорт превращается из локального центра «досуга» в международный центр отдыха, что в свою очередь ведет к увеличению покупки недвижимости среди иностранцев. Но богатые заморские клиенты привыкли себе ни в чем не отказывать, включая и свои любимые игрушки – самолеты, о которых также необходимо заботиться и иногда ремонтировать. Поэтому в настоящее время полным ходом идет строительство первой очереди ангаров (всего запланировано три ангара) для хранения, технического обслуживания и ремонта воздушной техники.

Сегодня в среднем аэропорт обслуживает порядка 50-ти рейсов в день. Основной пик – рождественские праздники. В этот период на центр ложится действительно большая нагрузка. В 2010 году средний показатель по трафику декабря месяца составил 90 самолетов в сутки. Среди постоянных визитеров в 2011 году, выделяется NetJets, на долю которой приходится более 20 процентов выполняемых рейсов. Также в последнее время достаточно активно летают операторы из Швейцарии и Германии. Кстати, российские клиенты далеко не в диковинку в этом Карибском раю.



## 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 21 по 27 ноября 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	46	10	42	9	18	16	16	30
Великобритания	23	71	45	21	8	52	52	84
Франция	26	39	79	32	2	39	39	74
Италия	10	11	30	25	0	13	13	34
Австрия	12	12	17	3	6	26	26	8
Швейцария	17	62	22	16	2	6	6	35
Россия	21	42	48	29	18	32	32	12

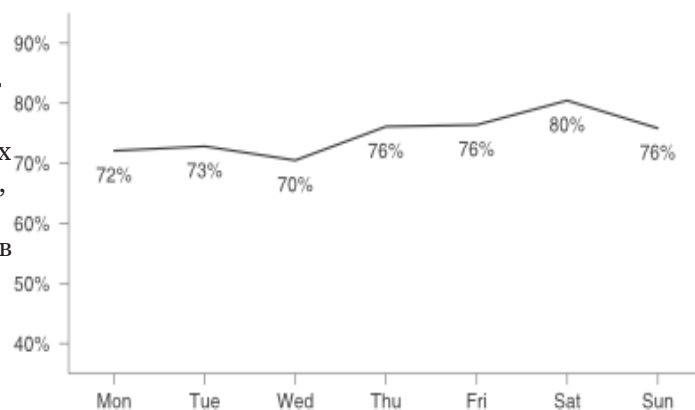
### **Количество Empty Legs.**

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 21 по 27 ноября 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	23	2	2	0	5	3	1	18
Великобритания	4	38	10	1	0	2	0	9
Франция	4	4	6	0	0	9	0	4
Италия	0	2	0	6	0	2	1	5
Австрия	4	2	2	0	3	0	3	0
Швейцария	1	2	6	3	0	5	2	3
Россия	1	2	4	0	5	0	1	8

### Индекс наличия свободных самолетов

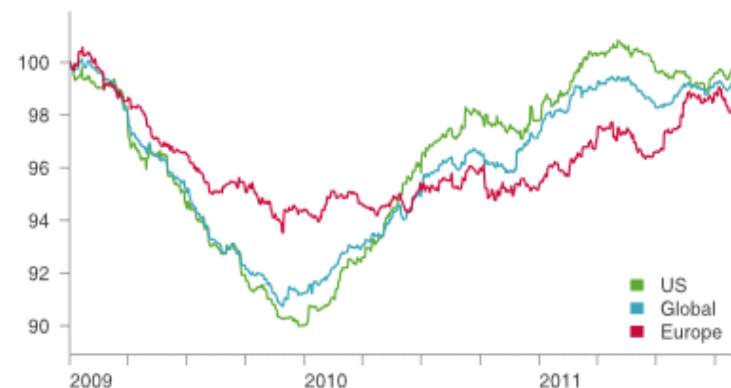
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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	€ 1610	€ 1631	€ 1631
Cessna Citation Excel	€ 2859	€ 2816	€ 2660
Bombardier Challenger 604	€ 4745	€ 4659	€ 4682

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, 26 Cessna Citation Excel и 31 Bombardier Challenger 604.

### Самые популярные европейские маршруты.

Место	Направление	количество запросов за месяц
1	Лугон - Ле Бурже	68
2	Цюрих - Лиссабон	58
3	Ле Бурже - Женева	55
4	Ле Бурже - Ницца	51
5	Женева - Ле Бурже	49
6	Ницца - Малага	39
7	Ницца - Лугон	35
8	Ницца - Фарнборо	35
9	Ле Бурже - Лугон	35
10	Марсель - Берлин	33

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов за последние 30 дней.