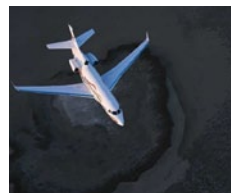




Все ближе Jet Expo, и организаторы выставки стараются привлечь к этому мероприятию все больше внимания как участников рынка, так и средств массовой информации. А СМИ, в том числе и деловые, которые являются целевой аудиторией Jet Expo, хотят иметь некоторый элемент сенсационности в своих материалах. И организаторы не обманули их ожиданий, выпустив небольшой отчет о современном состоянии российского рынка деловой авиации. Он очередной раз показывает, что

наравне с определенной зрелостью российской бизнес-авиации ей есть куда еще развиваться, и в первую очередь в правовом поле.

Можно отметить еще два события: ожидаемо-хорошее и неожиданно-неприятное, с потенциально хорошим концом. Первое - это полная сертификация флагмана Gulfstream Aerospace, а второе - трудная ситуация в Ocean Sky. По некоторым сведениям, G650 должен стать основой нового семейства деловых самолетов производителя, которые заменят нынешние модели (компания подала заявку на регистрацию обозначений в диапазоне от G180 до G890). А Ocean Sky пока находится в процессе выхода из сложной ситуации, но о перспективах компании еще рано судить. Тем не менее, есть надежда, что оператор сможет пережить трудные времена и снова начнет работу. Тем более, что многое у него связано с Россией.



В России бизнес-джеты дешевле первого класса

Российские бизнесмены скрывают факт владения бизнес-джетом, корпорации создают собственные авиакомпании, летать на бизнес-джете в России дешевле, чем первым классом – такие выводы сделали организаторы выставки Jet Expo 2012

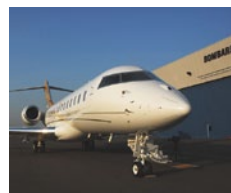
стр. 15



Флагман обрел крылья

Спустя три дня после окончательного одобрения суперсреднего бизнес-джета компании Gulfstream полный сертификат FAA получает флагман производителя – G650

стр. 16



Россия – важный рынок

Вице-президент Bombardier Business Aircraft по продажам в России, СНГ, Китае, Азиатско-тихоокеанском регионе и Австралии Кристоф Дегумма рассказал об участии компании в Jet Expo 2012 и видении рынка деловых самолетов в нашем регионе

стр. 17



Avinode Business Intelligence Newsletter

Еженедельный обзор Avinode состояния европейского рынка деловой авиации. На этой неделе:
индекс спроса: -5,42%; индекс стоимости: -1,31%

стр. 19



АБСОЛЮТНО НОВЫЙ G280

ОТ СПИСКА ПОЖЕЛАНИЙ ДО
ПЕРЕЧНЯ СВЕРШЕНИЙ

Gulfstream®

Ocean Sky делает первый шаг к спасению

В конце прошлой недели компании Ocean Sky Aviation, Ocean Sky Aircraft Charter и Ocean Sky Aircraft Management, входящие в группу компаний Ocean Sky Group Holdings, инициировали проведение внеочередного общего собрания акционеров. «Основная цель - определить перспективы будущего дочерних компаний», комментировали в Ocean Sky Group Holdings. По сообщениям СМИ, на повестку дня были вынесены вопросы, касающиеся невозможности выполнения своих обязательств перед клиентами компаний Ocean Sky Aviation, Ocean Sky Aircraft Charter и Ocean Sky Aircraft Management. Они прекратили свою операционную деятельность еще 21 августа. В пятницу, 7 сентября 2012 г., это собрание состоялось.

А в среду, 12 сентября 2012 г., стало известно, что компания RSS Enterprises оформила сделку по приобретению всех компаний, входящих в Ocean Sky Group Holdings, а новым управляющим директором холдинга стал Эдди Эллисон, в задачи которого входит реализация плана «спасения» Ocean Sky. Как отмечают эксперты, у г-на Эллисона для этого есть все - и опыт и возможности. Эдди Эллисон работает в бизнес-авиации на протяжении 34 лет. Его последнее место работы - управляющий директор RSS Jet Centre в Прествике, Шотландия.

Детали подписанного договора пока неизвестны, однако уже в ближайшем будущем должны стать известны предстоящие мероприятия по реанимации одного из крупнейших игроков на рынке бизнес-авиации.

Остальные компании, входящие в группу - Ocean Sky Group Holdings, Ocean Sky Aircraft Leasing и Ocean Sky Jet Centre - не имеют критических задолженностей и продолжают эффективно функционировать. Поэтому их пока не будут трогать. Однако, по словам г-на Эллисона, во что бы то ни стало необходимо в самое кратчайшее время реализовать проекты по расширению технического центра в лондонском аэропорту Лутон и проведение ребрендинга компании.




Jet Port Charters
AVIATION SERVICES

**Полный комплекс услуг
в бизнес-авиации**

Медицинская авиация

Организация VIP залов



г. Москва, Боровское шоссе, д. 1,
Центр Бизнес-Авиации, оф. 216,
+7(495) 662-8-662, e-mail: sales@jetport.aero, www.jetport.ru






Деловая авиация взяла курс на юг

7 сентября 2012 года в рамках IX Международной выставки и научной конференции по гидроавиации «Гидроавиасалон-2012» состоялась конференция «Развитие деловой авиации в южных регионах России». Организатором конференции выступила Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации.

Расширение тематики и включение в программу деловой авиации, представленной в виде люксовых бортов на экспозиции и конференции, посвященной «Развитию деловой авиации в южных регионах России», стало нововведением Гидроавиасалона в 2012 году. Если экспозиция привлекла внимание простых посетителей выставки, то конференция собрала множество специалистов авиационной отрасли, включая представителей авиационной власти и производителей авиатехники.

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА), объединяющая более 70 организаций, предоставляющих услуги деловой авиации, осуществила успешный старт в южном регионе России и привлекла внимание к своим тезисам и идеям, не ограничившись обсуждением только перспектив развития деловой авиации в ЮФО.

В числе докладчиков был представитель ООО «Джет Порт Юг», обозначивший реальную статистику полетов деловой авиации в аэропортах городов Сочи, Геленджик, Краснодар и Анапа. Участники конференции воспользовались возможностью и высказали ряд предложений и претензий к качеству обслуживания в аэропортах, в результате чего был налажен диалог между представителями обслуживающей компании и организациями по техническому обслуживанию и ремонту.

Особым вниманием были встречены доклады представителей ЗАО «Гражданские самолеты Сухого», представивших новый бизнес-самолет на базе Суперджет-100 и систему его послепродажной подготовки. Участники в ходе дискуссии очертили круг вопросов, которые необходимо решить прежде, чем наладить успешное производство RRJ-95 – бизнес-версии Суперджет-100.

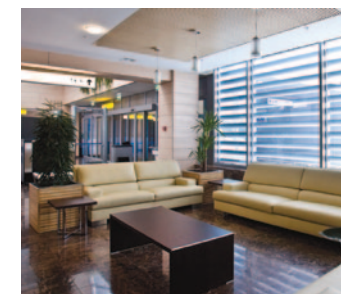
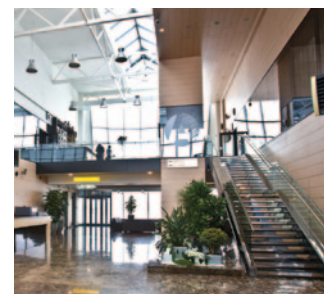
Помимо RRJ-95 была представлена еще одна разработка самолета бизнес класса – ЛМС М-101-Т – легкого одномоторного турбовинтового самолета на 6-8 пассажиров. В ходе обсуждения конструктивных особенностей самолета производители ЛМС нашли контакт с участниками конференции в области создания интерьера для воздушных судов.

Также был представлен доклад председателя правления ОНАДА, предоставляющей услуги авиационного аудита и учета в области деловой авиации, в котором были обозначены колоссальные суммы затрат на владение воздушным судном, которые по мнению президента ОНАДА необходимо оставлять в России, а не платить иностранным компаниям. Объем рынка был обозначен суммой в 350 млн. долл. США, что определенно должно заинтересовать отечественные власти и обслуживающие компании.

Традиционно был представлен доклад ЦПДУ ГА «Аэротранс», в котором были приведены, в том числе, статистические данные – информация, необходимая для оценки отрасли и планирования бизнеса.

В заключение хотелось бы отметить, что деловой авиации в России необходимо преодолеть еще множество трудностей, связанных с несовершенством законодательства и особенностью рынка, но на таких конференциях во время диалога создаются условия для их преодоления.

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



Сеть FBO Landmark скоро поступит в продажу

По мнению некоторых отраслевых источников, сеть FBO компании Landmark Aviation скоро будет выставлена на продажу, сообщает AIN. Нынешний владелец Landmark частная инвестиционная компания GTCR Golder Rauner and Platform Partners пока не подает никаких поводов для такого развития ситуации.

По мнению некоторых инсайдеров, инвестиционный управляющий фонд Carlyle Group, которому ранее принадлежал провайдер наземных услуг (известный до ребрендинга как Garrett/Piedmont-Hawthorne/Associated), снова собирается вернуть себе эту сеть FBO. В 2007 году Carlyle продал Landmark компании Dubai Aerospace Enterprise (DAE).

Carlyle считается одним из трех претендентов из списка потенциальных покупателей этого актива, в который также входят Signature Flight Support и Atlantic Aviation. Запрашиваемая цена за Landmark, который включает в себя 52 FBO по всему миру, а также техцентры и подразделения фрахтования и менеджмента воздушных судов, составит по оценкам экспертов около \$ 700 миллионов.

Компания GTCR Golder Rauner and Platform Partners, уже имея в своем портфеле сеть Encore FBO, купила в 2007 году у DAE сеть из 34 FBO вместе с подразделением про заказу чартеров /управлению самолетами и техцентрами за \$ 436 миллионов.



27-29 2012
сентября

Седьмая
международная
выставка
деловой авиации

аэропорт Внуково-3
JETEXPO
MOSCOW 2012

Comlux America расширяется

Один из крупнейших игроков на рынке комплектации бизнес-джетов, компания Comlux America, в Международном аэропорту Индианаполиса, где располагаются основные производственные мощности компании, ввела в эксплуатацию новый ангар общей площадью 12000 кв.м.

Новый ангар полностью интегрирован с другими объектами комплекса и позволяет вместить до четырех самолетов класса ВВJ и АСJ. Он полностью оборудован для проведения работ по комплектации интерьеров и оказания услуг ТОиР (Part 145). По словам Дэвида Эдингера, генерального директора Comlux America, чтобы поддержать рост компании в этом сегменте рынка, уже в следующем году необходимо будет удвоить ангарные площади. На данный момент компания рассматривает возможность расширения в аэропорту Индианаполиса или других крупных городах США.



Comlux America - один из крупнейших центров комплектации в мире. Под одной «крышей» в центре расположились дизайн-студия, специализированные магазины, где клиент сможет выбрать для своего лайнера необходимые материалы, офисные помещения и, конечно же, производственные мощности, включая несколько ангаров для обслуживания самолетов, включая широкофюзеляжные. Comlux America является авторизованным центром комплектации компаний Boeing и Airbus Industries. Comlux America входит в группу компаний Comlux – одну из ведущих компаний на рынке деловой авиации, предоставляющей весь спектр услуг бизнес авиации по всему миру.

Для клиентов, которые хотели бы иметь собственный бизнес-джет, Comlux предоставляет полный пакет услуг по управлению и обслуживанию воздушных судов, включая консалтинг по вопросам приобретения и продажи, а также дизайн интерьеров и оборудование салонов воздушных судов.

Bell Helicopter
A Textron Company

Jet Transfer
BUSINESS AVIATION

INDEPENDENT REPRESENTATIVE

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



Equiom попробует себя в России

Руководство компании Equiom впервые посетит выставку деловой авиации Jet Expo 2012, которая пройдет в Москве с 27 по 29 сентября.

Аналитик экономического департамента компании Equiom Стив Каин и авиационный консультант капитан Джон Хиллс поделятся с участниками Jet Expo своим опытом и экспертизой в области налогообложения, НДС и правовых аспектов в авиационной отрасли. Equiom впервые участвует в выставке Jet Expo, которая в этом году расширяется за счет привлечения производителей яхт и предметов роскоши.

«Несмотря на глобальный экономический кризис, рынки деловой авиации, яхт и товаров класса люкс в России и СНГ остаются стабильными и продолжают расти», - комментируют в компании. В Equiom уверены, что Jet Expo является уникальной площадкой, которая позволит компании заложить основу для выхода на новый рынок, установить полезные контакты, а также будет способствовать развитию бизнеса компании в авиационной индустрии и на локальном рынке.

«Изучение новых рынков - это важная составляющая нашей бизнес-стратегии, которая направлена на расширение присутствия компании на глобальном авиационном рынке. Наш большой опыт в области налогообложения и индивидуальный подход к каждому клиенту позволяют нашим существующим и потенциальным заказчикам не беспокоиться о сохранности их собственности, а также позволяет эффективно восстанавливать НДС, где это возможно», - говорит капитан Хиллс в преддверии выставки Jet Expo.



НВС покажет на Jet Expo 2012 три флагмана

Как стало известно BizavNews, на предстоящей выставке Jet Expo 2012, которая пройдет в Москве с 27 по 29 сентября, компания Hawker Beechcraft Corporation на статической стоянке продемонстрирует три флагманских самолета: реактивные Hawker 4000, Hawker 900XP и турбовинтовой King Air 350i.

По словам вице-президента Hawker Beechcraft, Европа, Ближний Восток и Африка (регион ЕМЕА) Шона МакГью, Jet Expo является одной из ведущих авиационных выставок в Европе. «За последнее десятилетие российский рынок деловой авиации значительно усилился, именно поэтому мы считаем, что он является одним из самых динамичных и интересных в мире на сегодняшний день».

«Jet Expo является ключевым событием в корпоративном календаре Hawker Beechcraft Corporation. Участие в выставке дает нам уникальную возможность пообщаться непосредственно со многими нашими нынешними и будущими клиентами по наиболее важным для них вопросам. Кроме того, учитывая имена ключевых игроков европейского рынка в списке участников выставки, она выступает для нас в качестве идеальной платформы для обсуждения актуальных вопросов, затрагивающих не только сектор российской деловой авиации, но и более широкие европейский и мировой рынки», - отметил г-н МакГью.



Фото: Марина Лысцева



G550 получил сертификат в ЮАР

Компания Gulfstream Aerospace получила сертификат типа на крупногабаритный сверхдальнемагистральный самолет G550 от Управления гражданской авиации Южно-Африканской Республики. Полученное разрешение позволит операторам регистрировать бизнес-джеты в ЮАР.

«В последнее время присутствие компании Gulfstream в Африке значительно расширилось, особенно в ЮАР, где сосредоточено 24 процента всего парка компании Gulfstream в Африке», - говорит старший вице-президент направления маркетинга и продаж компании Gulfstream Скотт Нил (Scott Neal). «Наличие этого сертификата важно для нашей растущей клиентской базы, поскольку ускоряет процесс регистрации для наших операторов в ЮАР».

Кроме ЮАР, G550 получил сертификаты в 30 странах и регионах, включая Аргентину, Арубу, Австралию, Азербайджан, Бахрейн, Барбадос, Бермудские острова, Бразилию, Канаду, Каймановы острова, Китай, Гонконг, остров Мэн, Индию, Израиль, Корею, Кувейт, Мексику, Молдову, Монако, Новую Зеландию, Нигерию, Оман, Россию, Тайвань, Объединенные Арабские Эмираты, Уганду и все страны Европейского Союза.

G550 был представлен 9 октября 2000 г. Самолет получил сертификат FAA и ESAS 14 августа 2003 г., что стало первым случаем в истории компании Gulfstream, когда оба сертификата были получены в один день.

Парк самолетов модели G550 налетал в общей сложности более 650 000 часов и совершил более 242 000 посадок.

Phenom 300 начали собирать во Флориде

Бразильский авиапроизводитель Embraer начинает сборку второй модели семейства Phenom на авиационном заводе в Мельбурне, штат Флорида, США. В настоящее время на завод уже доставлены крылья и фюзеляж первого Phenom 300 (S/N 118), и в течении текущей недели начнется сборка первого самолета, который станет демонстратором. В компании уверены, что Phenom 300 повторит «счастливую» судьбу своего младшего брата. Компания планирует выпустить здесь в 2013 году 15 Phenom 300 и 24 Phenom 100, которые также будут предназначаться для клиентов из Северной Америки.

Напомним, что в середине января 2012 года бразильский авиапроизводитель Embraer открыл двери своей новой штаб-квартиры в Мельбурне (Флорида, США). На базе международного аэропорта Мельбурн производитель работает по двум основным направ-

лениям: производство самолетов и обслуживание заказчиков.

в 2011 году в аэропорте Мельбурн была открыта сборочная линия, но с появлением в 2012 году нового офисного здания площадью в 5400 кв.м. строительство полномасштабного авиакомплекса можно считать завершенным, комментируют в компании Embraer.


Первый Phenom 100 Made in USA был выпущен в конце декабря 2011 года и поставлен американской компании AirShare (в настоящее время оператор эксплуатирует 18 подобных машин и имеет контракт на поставку 22 легких джетов до 2015 года). В настоящее время поставлено 14 самолетов этого типа эксплуатантам из США, Канады и Мексики.



Air Charter Service подводит итоги

Air Charter Service опубликовала отчет, согласно которому компания увеличила количество рейсов на 15% по сравнению с 2011 годом (период с сентября 2011 по август 2012). В основе успеха компании, как считают эксперты, лежит грамотная и эффективная методика работы с клиентами, а также постоянное расширение рынков присутствия и открытия региональных офисов, целью работы которых стало повышение уровня работы с уже существующими клиентами, качественное обслуживание их международных чартерных рейсов и, конечно, развитие компании в других странах мира. В России компания работает на протяжении последних семнадцати лет, имея собственные представительства в Москве и Санкт-Петербурге.

По словам Криса Лича, главы Air Charter Service, совершенно очевидно, что рынок чартерных перевозок в целом не увеличился и даже сократился в июне и июле этого года, о чем свидетельствуют различные источники бизнес-авиации Европы и США, из чего можно заключить, что доля ACS на рынке значительно возросла. «Мы уверены, что достигли таких показателей благодаря тому, что мы предоставляем лучшее соотношение цены и качества услуг, то идеальное сочетание, которое всегда ценно во всем мире и во все времена», - комментирует г-н Лич.

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. Идеальное расположение офисов позволяет организовывать внутренние и международные авиаперевозки в кратчайшие сроки и с максимальным комфортом. 

Первые признаки улучшения на рынке авиаброкеров

В пресс-релизе, опубликованном Air Partner Private Jets 5 сентября, Дэвид Макдональд, директор Air Partner Private Jets, размышляет о доминирующих тенденциях в индустрии в течение последних 6 месяцев и высказывает свои прогнозы на остаток года.


«Мы начинаем видеть осторожные признаки восстановления в сфере частной авиации. Благодаря большим материальным накоплениям в экономиках БРИК мы наблюдаем особый рост на развивающихся рынках, а также развитие новых центров активности деловой авиации на пространстве СНГ. В июне этого года компания Air Partner объявила о стратегическом партнерстве с индийской компанией The ESTD с целью максимально использовать возможности рынка Индии. Количество запросов, поступающих из стран БРИК, в первой половине года увеличилось, и мы ожидаем дальнейшего роста, поскольку существующие и новые состоятельные клиенты про-



должают летать на частных самолетах», говорит г-н Макдональд.

«В условиях экономического спада в первой половине этого года спрос на частные самолеты со стороны корпоративного сектора оставался достаточно низким. Однако опытные чартерные брокеры продолжают играть важную роль в организации полетов тогда, когда регулярные авиалинии помочь не могут. Более того, многие наши клиенты понимают, что хороший брокер может сэкономить их деньги. И учитывая ожидаемую ограниченность корпоративных бюджетов до конца года, мы уверены, что сможем продолжать помогать нашим клиентам получать наилучшие результаты в рамках имеющегося бюджета».

«Соотношение цены и качества стало очень важным в последние годы, как результат изменения более широкого макроэкономического климата. И поэтому мы ожидаем, что последующие несколько лет будут очень трудными для любого брокера, который не может показать, что он способствует оптимизации процесса снабжения клиента».

«Хорошее обслуживание, гибкость и выгодное соотношение цена-качество были главными требованиями к деловой авиации, и мы ожидаем сохранения этой тенденции до конца 2012 года. Все больше потенциальных клиентов испытывает разочарование по поводу долевого или единоличного владения самолетом, ведь это требует существенных инвестиций и обслуживания того, что в итоге является обесценивающимся имуществом. Разовые заказы чартерных полетов и программы летных карт - более гибкий и экономный способ насладиться преимуществами частной авиации без контрактных или финансовых обязательств, связанных с владением самолетом или его долей». 

Samsung получил второй BBJ

Корейская корпорация Samsung объявила о получении второго самолета Boeing 737-7EG (BBJ). В настоящее время самолет заканчивает «летную программу» после выкатки из цеха окончательной сборки и в ближайшее время отправится в центр комплектации в Джорджтаун для установки интерьера.



В компании сообщили, что самолет (бортовой номер N709JM) будет передан в управление Samsung Techwin Aviation (авиационное подразделение корпорации) через 14 месяцев. Это уже второй самолет в парке Samsung. Первый авиалайнер был поставлен в ноябре 2006 года. Помимо управления бизнес-лайнерами Samsung, авиакомпания Samsung Techwin Aviation имеет вертолетное подразделение (в парке находятся вертолеты AS365N3(DAUPHIN), EC155B1 и AW139). Как сообщает оператор, средний ежемесячный налет самолетов BBJ доходит до 35 часов.

По словам Стивена Тэйлора, главы подразделения Boeing Business Jets, с момента своего основания в 1996 году подразделением Boeing Business Jets было продано 206 самолетов Boeing для VIP, корпоративного и государственного использования.



Rotana Jet осваивает внутренний рынок ОАЭ

Один из самых «молодых» бизнес операторов из ОАЭ – компания Rotana Jet, начавшая свою работу на рынке деловых чартеров в прошлом году, уже в начале сентября текущего года свяжет столицы северных эмиратов Рас-Аль-Хайм и Абу-Даби. Первым маршрутом Rotana Jet стали рейсы из аэропорта Al Bateen в Абу-Даби на остров Sir Bani Yas и Фуджейру. И уже к середине октября перевозчик планирует начать летать и из аэропорта Шарджа на регулярной основе. Первый рейс свяжет Шарджу и Фуджейру.

Первым парк перевозчика в мае 2012 г. пополнил 50-местный самолет Embraer 145 в компоновке бизнес-класса (всего в компании будут летать два самолета), а в сентябре 2012 года Rotana Jet получит новый Airbus A-319 (32 места бизнес-класса, 18 - эконом-комфорт). В настоящее время самолет (бортовой номер A6-RRJ) находится в Тулузе и в скором времени пополнил парк перевозчика. И хотя расстояния между основными городами ОАЭ небольшие, в компании уверены, что их новые предложения найдут своих клиентов, прежде всего из числа менеджеров среднего звена крупных корпораций и состоятельных путешественников.

Стоимость билетов по маршруту Рас-Аль-Хайм - Абу-Даби на Embraer 145 на первом рейсе составит от 200 дирхамов для взрослых (US\$ 54,6) и от 100 дирхамов (US\$ 27,3) для детей в возрасте до 11 лет. Первый рейс будет выполнен 13 сентября (время в пути 25-30 минут).



В настоящее время Rotana Jet базируется в аэропорту Al Bateen, где имеет собственный офис и ангар для технического обслуживания самолетов. Именно аэропорт Al Bateen Rotana Jet планирует превратить в главный аэропорт для собственных «внутренних» перевозок, для чего сейчас ищет партнеров для строительства собственного небольшого терминала. Первое время пассажиры будут обслуживаться через общий терминал DhabiJet FBO.

Также компания активно работает на рынке бизнес-чартеров. Для этих целей компания в этом году приобретет два самолета (в настоящее время компания эксплуатирует Gulfstream G450 и Embraer Legacy 600).



15 лет консультаций

Gulfstream Aerospace недавно успешно завершила 15-й год собраний консультативного совета клиентов компании. Последнее собрание совета проводилось 20-22 августа в международном торгово-выставочном центре Саванны.

Собрание консультативного совета - это профессиональный форум операторов Gulfstream, целью которого является направление руководству и персоналу компании комментариев и вопросов относительно самолетов и работы службы поддержки.

«Собрания консультативного совета - один из самых эффективных способов поддержания связи с клиентами по всему миру», - комментирует президент направления технической информации и поддержки компании Gulfstream Марк Бернс (Mark Burns). «Мнение наших клиентов очень важно для нас. Мы используем их отзывы, чтобы улучшить наши продукты и предоставляемые услуги. Дизайн и летно-технические характеристики наших новых самолетов G650 и G280 многим обязаны работе консультативного совета. Нашим клиентам нужны более вместительные салоны и большая дальность полета, и мы предоставляем им это».

Консультативный совет клиентов компании состоит из шести комитетов - организация полетов, техническое обслуживание, улучшение продукции и повышение надежности, G100/G150, G200 и обслуживание пассажиров - и насчитывает около 100 участников, вместе с работниками службы технической поддержки компании Gulfstream. Среди участников последних собраний консультативного совета были операторы из 14 стран: Бразилии, Канады, Китая, Англии, Финляндии, Греции, Израиля, Мексики, Панамы, России, Испании, Танзании, Объединенных Арабских Эмиратов и США.

Learjet 75 включился

Learjet 75, обновление самого маленького бизнес-джета Bombardier Aerospace Learjet 40XR/45XR, начинает воплощаться в металле. Недавно производитель на заводе в Вичита, шт. Канзас, произвел первое включение электрического оборудования самолета, в том числе оборудования кабины экипажа. А новая авионика - одно из ключевых обновлений в Learjet 70/75, наравне с новыми двигателями. Включение электросистем самолета и тестирование состоялось 21 августа 2012 года и проходило в течение недели.

«Это знаковое событие, которое подчеркивает огромные усилия каждого сотрудника, участвующего в этом проекте», говорит Ральф Акс, вице-президент и генеральный менеджер подразделения Learjet, Bombardier Business Aircraft. «Эта веха представляет собой значительный шаг вперед в семействе самолетов Learjet, так как мы смогли эффективно интегрировать Learjet 75 в серийное поточное производство. Более того, этот самолет, наш самый первый полностью соответствующий спецификациям Learjet 75, и он будет играть ключевую роль в программе сертификации».

До настоящего времени в программе предварительных оценочных тестов использовались прототипы, изготовленные на основе Learjet 40XR и 45XR. А первые полеты с новой авионикой Garmin G5000 начались в конце 2011 года.

«Для того, чтобы разместить новую авионику Garmin, которая является сердцем совершенно новой кабины экипажа Bombardier, мы внесли значительные изменения в электропроводку самолета», добавляет Ральф Акс. «Это потребовало огромной самоотдачи от нашей команды в Вичита, однако без наших подразделений в Белфасте и Торонто это было бы невозможно».



В программе испытаний бизнес-джетов Learjet 70 и Learjet 75 в общей сложности будет принимать участие пять опытных самолетов. Модифицированные Learjet 40XR и Learjet 45XR уже выполняют полеты по программе сертификации новой авионики. Еще один модифицированный Learjet 45XR будет в основном использоваться для тестов интерьера и системы управления пассажирским салоном. Испытания на проверку летных характеристик и подтверждение улучшенной производительности будут проводиться также на измененном Learjet 45XR и на первом оригинальном Learjet 75.

Компания сообщает о получении заказов на более 50 Learjet 70/75. Стартовыми заказчиками выступили компании Flexjet и London Air Service. Первым будет введен в строй Learjet 75 - в первой половине 2013 года, а шесть месяцев спустя начнет поставаться 70-ка. Одновременно с этим прекратится производство Learjet 40XR/45XR. Стоимость Learjet 70 составит \$11 млн., а Learjet 75 - \$13,5 млн.

Кaan Air получит AW169 и AW139

Крупнейший турецкий вертолетный оператор, компания Kaan Air, в ходе выставки Airex 2012, проходящей в Стамбуле, подписал контракт на приобретение двух вертолетов AW169 и одного AW139 итальянского производителя AgustaWestland. Кроме этого, в рамках подписанного договора, предусматривается опцион еще на несколько вертолетов AW169 и AW139. Для AgustaWestland заключенный контракт будет первым шагом по выходу вертолета AW169 на турецкий рынок. По оценкам экспертов AgustaWestland, в настоящее время более 60% эксплуатирующихся в Турции вертолетов приходится на итальянскую компанию.



Кaan Air, входящая в холдинг Vaparı, работает на рынке с 2000 года и является авторизованным дистрибьютором гражданских вертолетов AgustaWestland в Турции. В настоящее время парк компании состоит из 20 вертолетов, включая AW119Ke, AW109 Power, Grand New и AW139. Kaan Air предоставляет полный спектр авиационных услуг, начиная с бизнес-чартера и заканчивая медицинской эвакуацией. Также перевозчик имеет свой собственный вертодром вблизи Стамбула и сервисный центр.

Поставка вертолета AW139 намечена на конец 2012 года. Сроки поставок AW169 компания сообщит дополнительно.

От Австралии до Нью-Йорка

Компания Bell Helicopter успешно продает свои новые модели 429 и 407GX по всему миру.

Недавно дистрибьютор производителя в азиатско-тихоокеанском регионе, компания Hawker Pacific, поставил Bell-429 частному владельцу из Австралии. Вертолет выполнен в VIP-конфигурации и имеет салон на шесть пассажиров. Также в салоне вертолета установлена развлекательная система с DVD плеером и ЖК-экранами. По мнению старшего вице-президента компании Hawker Pacific Тони Джонса, новый вертолет будет эксплуатироваться по всей территории Австралии и идеально подходит для выполнения корпоративных и частных рейсов. Это шестой вертолет Bell-429, поставленный заказчиком компанией Hawker Pacific.

А у себя на родине Bell Helicopter продал два вертолета Bell-407GX компании Helicopter Flight Services. Этот вертолетный оператор организует в Нью-Йорке туры над Манхэттеном, чартеры, фотосъемку и многое другое. Helicopter Flight Services является первой компанией, которая начала использовать Bell-407GX для туристических целей.

«Bell-407GX – это самый технологически продвинутый однодвигательный вертолет на рынке», – рассказывает генеральный директор российской компании Jet Transfer – официального представителя Bell Helicopter в России, Александр Евдокимов. «Отличие новой машины от Bell-407 состоит в наиболее удобной в эксплуатации авионике Garmin 1000H. Она обеспечивает постоянный мониторинг систем, что облегчает работу пилота и делает ее более продук-



тивной. Helicopter Flight Services организует прекрасные туры, у наших соотечественников всегда есть возможность воспользоваться их услугами».

Helicopter Flight Services располагает парком из пяти вертолетов Bell-407 и двух Bell-407GX. Для организации экскурсионных прогулок над Манхэттеном компания Helicopter Flight Services выбрала специальную комплектацию для нового Bell-407GX, обеспечивающую больше комфорта для пассажиров во время экскурсии.

В России Bell Helicopter представляет компания Jet Transfer (авторизованный представитель Bell Helicopter в России, Казахстане и на Украине). В России флот вертолетов Bell представляет собой модельный ряд от легких до средних многоцелевых вертолетов. На сегодняшний день наиболее популярными моделями являются Bell 407 и Bell 429. В Казани создан сертифицированный центр технического обслуживания Bell Helicopter.

АТЭС отработан

Аэропорт Владивостока завершил выполнение программы обслуживания воздушных судов саммита АТЭС. Программа включала прием, хэндлинговое обслуживание и отправку пассажирских, правительственных и транспортных бортов в период с 22 августа по 10 сентября 2012 года. Параллельно в аэропорту выполнялась программа обслуживания регулярных внутренних и международных рейсов. В общей сложности в указанный период ОАО «Мав» обеспечило 894 взлетно-посадочные операции, в том числе 279 в период с 6 по 10 сентября. В период саммита среднее количество взлетно-посадочных операций увеличилось с 35 до 59.

«Коллектив аэропорта безупречно справился с поставленной задачей», - сказал генеральный директор ОАО «Мав» Максим Четвериков, который во время прилетов и вылетов правительственных судов лично управлял работой производственно-диспетчерской службы аэропорта и координировал действия наземных служб. «Мы приобрели опыт одновременно обслуживания сразу нескольких воздушных судов



государственных делегаций. Применялись технологии, которые отличаются от российских отраслевых стандартов, но являются неотъемлемым требованием при приеме и выпуске иностранных правительственных бортов. Команда аэропорта показала высокий уровень профессионализма, ответственности и самоотдачи, что было отмечено руководством страны и Росавиацией».

Максимальное время приема воздушного судна на протокольной стоянке составило 15 минут. В это же время в терминале В обслуживались регулярные и чартерные воздушные суда. Одновременная работа в двух инфраструктурах - старой и новой - потребовала удвоенного количества персонала, полного задействования и максимально эффективного использования спецтехники и транспорта.

«Принятые меры дали результат. Прием делегаций практически не повлиял на обслуживание пассажиров, и тем не менее всех, кто прилетал и улетал из Владивостока в эти дни, от лица коллектива аэро-

порта я хочу поблагодарить за понимание», - сказал Максим Четвериков.

11 сентября обслуживание всех внутренних и международных регулярных и чартерных рейсов возобновлено в терминале А.



Фото Maks Maydachenko

США и Европа закупают бизнес-джеты

Взгляды на перспективы развития тех или иных региональных рынков в различных сегментах бизнес-авиации начинают расходиться. В то время как операторы и брокеры продолжают рассматривать развивающиеся рынки как перспективные, производители это увлечение уже прошли и начинают обращать внимание на свои традиционные рынки - Северную Америку и Европу.

По словам американского авиационного аналитика Брайана Фоли, если во время кризисных лет не было бы «денежных мешков» в некоторых развивающихся странах, ситуация в отрасли могла бы быть намного хуже. «Однако, теперь эти «удачные продажи» в значительной степени исчерпали себя, и поэтому отрасль должна вновь полагаться на свои традиционные рынки, и в первую очередь на США, как оплот своего роста. К счастью для некоторых производителей бизнес-джетов с учетом традиции их поставок, эта ситуация только на руку», продолжает Фоли.

Отраслевые наблюдатели помнят, что большая часть начального спада поставок бизнес-джетов была заложена в резком, и почти до полного прекращения продаж, экономическом падении Северной Америки (которая тогда аккумулировала примерно 50% мировых продаж) и Европы (25%). «Таким образом, два крупнейших рынка стали партнерами по «несчастью», и были в течение почти четырех лет бледным подобием себя в прошлом, так как потенциальные покупатели отложили покупки на фоне экономической неопределенности».

Брайан Фоли отмечает, что другие рынки, прежде всего Китай, дали некоторое облегчение производителям в этот трудный период. Тем не менее, выступив в роли спасителей и «собирая» самые дорогие предложения, китайские заказчики постепенно



сходят с арены. Рост китайского ВВП почти вдвое снизился по сравнению с 2010 годом, а его фондовый рынок находится на самом низком уровне за последние три с половиной года. Производители бизнес-джетов в этом регионе уже перешли от режима продаж к сохранению портфеля заказов. Латинская Америка и Ближний Восток также помогли компенсировать слабость в Северной Америке и Европе, но их помощь была не достаточна, и некоторые производители были вынуждены сократить свою рабочую силу.

И, по мнению Фоли, именно в этот драматичный момент большой североамериканский рынок возвращается на «белом коне», чтобы спасти отрасль. В

качестве доказательства данного тезиса приводятся данные AMSTAT, которые показывают в первом полугодии 2012 года рост поставок новых бизнес-джетов на североамериканский рынок на 20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Еще большее удивление аналитика вызывает всплеск продаж в экономически нестабильной Западной Европе, которые выросли на 34% (хотя в этом случае надо принимать во внимание низкую базу прошлого года). Часть этого роста, по словам Фоли, базируется на отложенном спросе, который «накапливался» с 2008 года. «Это, наконец, начинают проявлять себя реальные покупатели, которые действуют на фоне укрепления доверия, что происходит в самое нужное время и укрепляет восстановление отрасли».

Трафик пошел в рост

Компания ARGUS опубликовала ежемесячные данные TRAQPak по активности американской бизнес-авиации в августе 2012 г. По сравнению с предыдущим месяцем активность деловой авиации в США увеличилась на 5,7%, так же как и по сравнению с августом 2011 года - в этом случае рост составил 2,0%.

В августе 2012 г., по сравнению с июлем 2012 г., активность бизнес-авиации США довольно значительно выросла - на 5,7%. Причем рост наблюдался во всех видах полетов и категориях воздушных судов. По видам полетов увеличение по сравнению с июлем было более-менее равномерно – частные полеты по part 91 выросли на 6,6%, коммерческие полеты по part 135 – на 4,3% и полеты самолетов в долевом владении – на 5,1%. В различных категориях воздушных судов также наблюдается рост, однако здесь нет такого единства. Наибольший рост показали среднеразмерные бизнес-джеты – на 9,3%. Остальные категории показали меньший темп увеличения активности: полеты турбовинтовых самолетов выросли на 4,0%, малых бизнес-джетов – на 5,1% и больших бизнес-джетов – на 3,6%. Среди отдельных

	Активность деловых самолетов август 2012 против августа 2011			
	Part 91	Part 135	долевое владение	итого
Турбовинтовые	1.4%	5.1%	4.6%	2.7%
Малые реактивные самолеты	4.1%	0.1%	-2.6%	2.1%
Средние реактивные самолеты	7.6%	0.0%	-4.5%	1.8%
Большие реактивные самолеты	-3.9%	2.2%	12.4%	-0.5%
Итого по всем категориям самолетов	2.7%	2.2%	-1.0%	2.0%

сегментов выделяются полеты среднеразмерных бизнес-джетов по part 91 и part 135, которые показали рост по сравнению с июлем на 12,7% и 11,1% соответственно, и коммерческие полеты больших бизнес-джетов по part 135, которые уменьшились на 2,6%.

По сравнению с прошлогодним августом, несмотря на общее увеличение трафика на 2,0%, ситуация по видам полетов и категориям воздушных судов не столь однозначна. В то время как активность частных и коммерческих полетов (part 91 и part 135) показала рост на 2,7% и 2,2% соответственно, трафик

полетов самолетов в долевом владении снизился на 1,0%. По категориям воздушных судов более ровная картина, но также есть «неудачники». Турбовинтовые самолеты летали больше на 2,7%, малые бизнес-джеты – на 2,1%, средние бизнес-джеты – на 1,8%, однако большие бизнес-джеты показали снижение активности на 0,5%. Они же стали и самой «противоречивой» категорией самолетов – при том, что частные полеты по part 91 снизились на 3,9%, активность в сегменте долевого владения выросла на 12,4%.

Турбовинтовые

Одно или многодвигательные турбовинтовые самолеты VLJ и легкие реактивные самолеты с максимальной взлетной массой менее 20 000 фунтов.

Средние реактивные самолеты (Mid Cabine Jet)

Средние (Mid-size Jets) и суперсредние (Super Midsize Jets) бизнес джеты с максимальной взлетной массой от 20000 до 41000 фунтов.

Большие реактивные самолеты (Large Cabin Jet)

Большие самолеты (Large Jets) и тяжелые дальнемагистральные самолеты (Ultra-Long Range and Heavy Jets) с максимальным взлетным весом свыше 41000 фунтов.

	Активность деловых самолетов август 2012 против июля 2012			
	Part 91	Part 135	долевое владение	итого
Турбовинтовые	3.8%	3.6%	6.7%	4.0%
Малые реактивные самолеты	6.2%	2.2%	8.9%	5.1%
Средние реактивные самолеты	12.7%	11.1%	3.2%	9.3%
Большие реактивные самолеты	5.7%	-2.6%	7.4%	3.6%
Итого по всем категориям самолетов	6.6%	4.3%	5.1%	5.7%

В России бизнес-джеты дешевле первого класса

На сегодняшний день в России зарегистрировано 158 бизнес-джетов (носят префикс RA). При этом количество воздушных судов, аффилированных с владельцами из России, составляет более 400 единиц, то есть около двух третей российских бизнесменов предпочитают регистрировать воздушные суда за рубежом. Это обусловлено как стремлением не афишировать факт владения самолетом, так и объективными финансовыми причинами – высокими таможенными пошлинами в России, дорогостоящей страховкой и так далее.

83% зарегистрированных в России воздушных судов деловой авиации находятся в собственности компаний, выполняющих деловые и чартерные перевозки, а также корпораций, которые приобретают бизнес-джеты для собственных нужд. 17% бизнес-джетов находятся в управлении операторов деловой авиации в интересах частных лиц.

Основной трафик приходится на европейскую часть России, где сосредоточена основная бизнес-активность. Более 63% всего делового трафика в стране приходится на московские аэропорты: Внуково, Шереметьево, Домодедово и Остафьево. Порядка 23% деловых рейсов принимает Санкт-Петербург (Пулково «ДжетПорт СПб»). Российская элита также часто пользуется услугами деловой авиации для полетов в Нижний Новгород, Самару, Уфу и Новосибирск. Но улететь бизнес-джетом можно даже в Иваново.

Корпорации, владеющие самолетами деловой авиации (к примеру, Газпром, Норникель, Северсталь, Базовый Элемент), чаще приобретают инструментальные самолеты типа Falcon 900 и Gulfstream 450/550, которые обычно имеют определенный график и маршрут полетов в соответствии с распи-



санием деловых встреч топ-менеджмента компании. Бизнесмены отдают предпочтение функциональным самолетам типа Cessna Citation, которые недорого стоят при заказе чартера, а частные лица – Embraer Legacy 600, которые используются чаще всего для личных поездок.

Средняя стоимость бизнес-джетов, эксплуатируемых в России, составляет \$14-26 млн., большинство из

них приобретены на вторичном рынке. Наиболее популярными в России являются самолеты типа Embraer Legacy 600, Bombardier Challenger 300 и Challenger 604/605, стоимость которых начинается от \$18 млн. Есть в России и примеры владения самолетом стоимостью в \$290 млн.

С развитием рынка деловой авиации в России все более популярной становится услуга бизнес-чартера. В среднем чартеры в сравнении со стоимостью билета первого класса стоят на 40-45% дороже, однако при полетах на короткие расстояния чартер может оказаться дешевле.

Перелеты на самолетах класса VLJ (Very Light Jet – особо легкий реактивный самолет) на короткие расстояния, такие как Москва – Санкт-Петербург или Москва – Нижний Новгород, при полете группой 6-8 человек или с партнерами выходят дешевле, чем билеты первым или бизнес-классом авиакомпаний, выполняющих регулярные рейсы. Цена чартера считается за каждый летный час. Подобные бизнес-чартеры пользуются популярностью у деловых пассажиров, поскольку они не привязаны к расписанию авиакомпаний и могут летать в различные города напрямую без пересадок, а также подчеркивают высокий статус заказчика.

По прогнозам экспертов, к 2030 году в мире будут эксплуатироваться более 30 000 самолетов деловой авиации. До 2020 в Россию и СНГ будут ввезены 525 бизнес-джетов, в период 2021-2030 – 1016 самолетов. Таким образом, количество самолетов деловой авиации (как минимум, официально заявленных) в регионе вырастет почти в 4 раза – до 1700 единиц к 2030 году.

Флагман обрел крылья

В пятницу 7 сентября 2012 компания Gulfstream Aerospace объявила о получении полного сертификата FAA на ультрадальний крупногабаритный бизнес-джет G650. Это событие произошло спустя всего три дня после полной сертификации «младшего брата» - G280.

«G650 является превосходным самолетом с самой технологически продвинутой кабиной экипажа в бизнес-авиации, а также он имеет самый большой и комфортабельный салон в своем классе. Короче говоря, в G650 присутствует все, что есть хорошего в бизнес-авиации: безопасность, гибкость, комфорт и производительность», говорит президент компании Gulfstream Лэрри Флинн. «Мы разрабатывали G650 при значительном вкладе нашей консультационной команды по передовым клиентским технологиям, и мы очень гордимся тем, чего вся наша компания добилась в этом самолете».

«G650 устанавливает новый мировой стандарт в бизнес-авиации по производительности, дальности, скорости и комфорте», продолжает Джей Л. Джонсон, председатель и главный исполнительный директор General Dynamics, материнской компании Gulfstream. «Команда Gulfstream проделала выдающуюся работу при проектировании и производстве, и в истории авиации этот самолет, несомненно, станет знаковым».

Gulfstream G650 был анонсирован 13 марта 2008 года, через пять лет после начала разработки. На торжественной церемонии в новом производственном здании, специально построенном для G650, в Саванне, штат Джорджия, присутствовали более 7000 сотрудников, клиентов и поставщиков компании. При этом, G650 стал первым самолетом компании, в котором используется электродистанционная система управления полетом.



G650 выкатился из цеха 30 сентября 2009 года, а совершил первый полет почти два месяца спустя, 25 ноября 2009 года. В течение следующих 35 месяцев семь опытных самолетов проходили программу летных испытаний, налетав более 3889 часов в 1181 полете.

G650 впервые продемонстрировал свои исключительные высокоскоростные и экономические крейсерские характеристики 2 мая 2010 года, когда он пролетел на максимальном эксплуатационном числе $M=0,925$. А первый маршрутный полет на пределе был совершен в октябре 2010 года, когда опытный самолет пролетел 5000 морских миль (9260 км) за 9 часов и 45 минут по замкнутому маршруту над Атлантическим океаном на скорости $M=0,90$. Однако в судьбе G650 была и черная полоса. Один из опытных самолетов, S/N 6002, 2 апреля 2011 года потерпел катастрофу при испытаниях, в Розуэлле, Нью-Мексико, в которой погибли четыре испытателя: два пилота – Кент Креншо (Kent Crenshaw) и Виван Рагуза (Vivan Ragusa) и два инженера – Дэ-

вид Мак-Коллум (David McCollum) и Рис Олленбург (Reece Ollenburg). Национальный комитет по безопасности на транспорте США еще не закончил расследование этой аварии.

Тем не менее, после двухмесячного моратория на летные испытания, опытные G650 снова поднялись в воздух.

Свой первый трансатлантический перелет флагман Gulfstream совершил 12 мая 2012 года в полете на европейскую выставку деловой авиации EBACE 2012. G650 пролетел 3780 морских миль (7000 км) всего за 6 часов и 55 минут, установив рекорд скорости между Вашингтоном и Женевой.

G650 получил предварительный сертификат типа FAA 18 ноября 2011 года. Компания Gulfstream планирует передать первым клиентам полностью оборудованные серийные самолеты до конца этого года. Производитель получил более 200 заказов на этот бизнес-джет.

Россия – важный рынок

Как на мировом, так и на российском рынках административно-деловые самолеты Bombardier стабильно занимают ведущие позиции. Вице-президент Bombardier Business Aircraft по продажам в России, СНГ, Китае, Азиатско-тихоокеанском регионе и Австралии Кристоф Дегумуа рассказал нам об участии компании в выставке Jet Expo 2012 и видеении рынка деловых самолетов в нашем регионе.

Какие ваши самолеты будут показаны на демонстрационной площадке во Внуково? Означает ли это, что именно эти модели наиболее востребованы в России и СНГ?



На выставке Jet Expo 2012 Bombardier представит реактивные самолеты Learjet 60 XR, Challenger 300, Challenger 605 и Global 6000. Российский рынок всегда отдавал предпочтение более крупным самолетам, но в связи с ростом спроса в сфере бизнес-авиации мы видим растущий интерес к нашему семейству Learjet. Наши самолеты семейств Challenger и Global продолжают успешно эксплуатироваться здесь, и мы будем рады подчеркнуть их преимущества на выставке.

Вместе с тем, мы ожидаем особого внимания к самолету Global 6000 с кабиной экипажа Bombardier Vision, поскольку эта модель впервые демонстрируется в России. Мы знаем, что наш Global 6000 наилучшим образом подходит для перевозок, выполняемых высокоскоростными сверхдальнемагистральными самолетами с большими салонами. И только одним из многих его преимуществ является

душевая кабина «в полный рост». Интерес к этому самолету просто ажиотажный, и мы с удовольствием покажем его заказчикам из этого региона.

Кабину экипажа Bombardier Vision самолета Global 6000 можно назвать непревзойденной комбинацией эстетики и технологии. Она не только предоставляет пилотам улучшенное взаимодействие с самым современным оборудованием, но и встраивает это взаимодействие в изысканное и оптимизированное рабочее пространство. Помимо обеспечения того, что пассажирский салон отвечает отличающимся взыскательностью требованиям наших заказчиков, воплощение этого принципа также видно в кабине экипажа.

Чего Вы ожидаете от Jet Expo? Собираетесь ли вы заключить соглашения с заказчиками?

Bombardier является твердым приверженцем выставки Jet Expo со времени ее старта в 2006 году, и в этот раз мы рассчитываем на дальнейшее развитие успеха и продвижение нашей продукции.

Для нас важно участвовать в выставке, и, конечно, мы были бы рады получить новые заказы, но ключевой момент заключается в том, что мы здесь для поддержки наших заказчиков. Мы постоянно стремимся, чтобы наши отношения с заказчиками были наилучшими, насколько это возможно. Возникает прекрасное ощущение, когда вы видите удовлетворение на лице заказчика от возможности вживую познакомиться с самолетом Global 6000. Россия всегда была для нас важным рынком, причем таким, где мы с гордостью работаем многие годы.

Как Вы оцениваете потребность в деловых самолетах в нашем регионе в кратко- и долгосрочной перспективе? Какие категории самолетов будут наиболее востребованы?

По прогнозу подразделения Bombardier Business Aircraft парк деловых самолетов в России и СНГ увеличится на 1550 единиц в предстоящие 20 лет. При этом в первое десятилетие с 2012 по 2021 годы потребность оценивается в 525 новых самолетах, а в последующие 10 лет с 2022 по 2031 годы она составит 1025 единиц.

В этом регионе есть все условия для стабильного роста бизнес-авиации, и мы ожидаем хороший спрос на самолеты всех наших семейств, особенно на Global и Challenger.

продолжение ►

Есть ли у Bombardier российские заказчики на новейшие самолеты Learjet 85? Если да, то когда ожидаются первые поставки?

Да, у нас есть заказчики в России на Learjet 85. Самолет планируется ввести в эксплуатацию в 2013 году. Сейчас четыре опытных образца находятся на разных стадиях производства, и программа приближается к первому полету.

Г-н Дегума, Вы работаете с заказчиками из России и СНГ уже почти 15 лет. Как менялись их предпочтения за этот период? Можете выделить особенности, связанные с продажей самолетов в этом регионе?

В России бизнес-авиация используется для личных и профессиональных нужд. Вместе с тем, она также рассматривается как продуктивный инструмент поддержки бизнеса в плане повышения эффективности и расширения возможностей.

Наши заказчики всегда говорили нам, что важнейшими качествами, влияющими на принятие решения о покупке, являются пассажирская кабина (ее размер, конфигурация и оснащение) и дальность полета.

Комфорт важен для наших заказчиков здесь, поскольку им часто приходится летать на большие расстояния, даже в пределах России. Мы знаем, что наши самолеты предоставляют максимум по комфорту и дальности полета. Например, наш Global 6000, обладающий самой большой и просторной пассажирской кабиной среди всех эксплуатируемых сейчас и изначально спроектированных для корпоративных целей самолетов, может легко выполнять беспосадочные полеты с восемью пассажирами на борту из Москвы в Сингапур или из Москвы в Лос-Анджелес.

Каким вы видите будущее бизнес-авиации?

Важность бизнес-авиации продолжает расти по всему миру, особенно в условиях современного бизнеса, который нужно вести глобально. Поэтому потребность повышения эффективности также возрастает. Административно-деловой самолет представляет собой превосходный инструмент для увеличения эффективности, как личной, так и корпоративной. В этом качестве бизнес-авиация предоставляет множество преимуществ, включая возможность всегда «оставаться в контакте», находясь в полете и используя бортовой доступ в Интернет и телефонную связь.

В этой связи Bombardier продолжит разрабатывать новые самолеты, чтобы удовлетворять растущие потребности и запросы рынка бизнес-авиации.

Когда вы ожидаете начало эксплуатации сверхзвуковых деловых самолетов? Собирается ли Bombardier Aerospace стать первопроходцем в этой области?

Идея сверхзвукового делового самолета, определено, не нова. Вместе с тем, в условиях существующих нормативных ограничений преимущества таких самолетов могут быть реализованы только в полетах над водными пространствами. В связи с такой высокой скоростью полета планер самолета просто не позволяет обеспечить в полной мере комфортабельную пассажирскую кабину.

Bombardier концентрируется на разработке новых моделей Global 7000 и Global 8000, каждая из которых способна летать с крейсерской скоростью 0,9 Маха и предлагает максимум комфорта, поскольку мы стремимся создать совершенство на борту изначально спроектированных для корпоративных целей самолетов с самыми большими и просторными пассажирскими кабинами.



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 самолета. 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 аэропорты вылета

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов в течение прошлой недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	47	60	70	33	16	16	43	224
Великобритания	57	92	150	103	5	42	38	431
Франция	114	209	228	73	12	115	316	392
Италия	67	108	100	93	10	111	204	138
Австрия	15	10	8	9	3	7	14	20
Швейцария	25	63	91	75	5	9	43	198
Россия	42	44	203	87	26	25	27	602

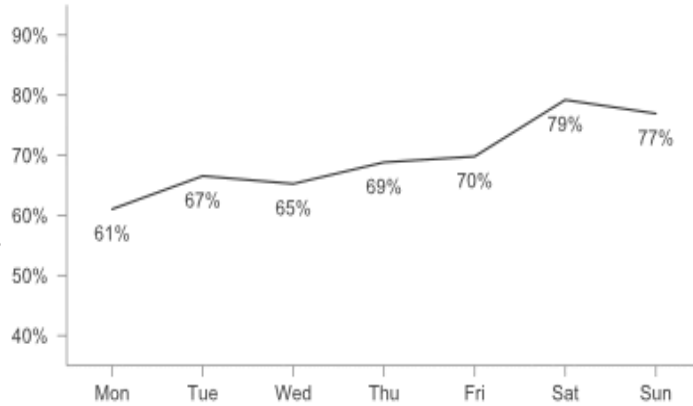
Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в течение прошлой недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	28	5	11	8	2	10	1	17
Великобритания	7	51	15	0	0	7	0	29
Франция	8	12	20	5	1	11	2	24
Италия	2	3	4	9	2	7	3	8
Австрия	1	1	0	1	6	2	1	7
Швейцария	8	3	10	2	2	5	6	11
Россия	3	3	8	2	2	0	3	29

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.

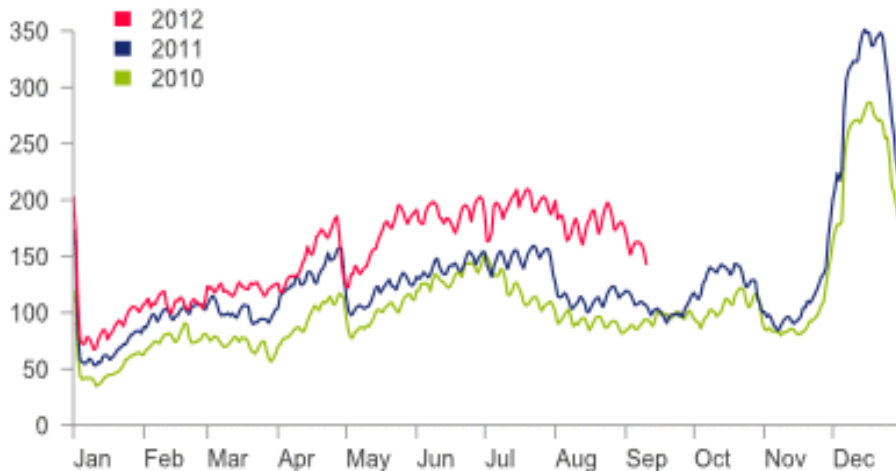
Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



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	€ 1 736	€ 1 696	€ 1 666
Cessna Citation Excel	€ 2 881	€ 2 828	€ 2 779
Bombardier Challenger 604	€ 5 117	€ 4 880	€ 4 634

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 22 Cessna Citation Jet, 28 Cessna Citation Excel и 41 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные аэропорты вылета

Место	Аэропорт	Место месяц назад
1	Внуково, Москва	1
2	Кот Д'Азур, Ницца	2
3	Коста Смеральда, Олбия	5
4	Лутон, Лондон	3
5	Пиза	8
6	Ле Бурже, Париж	4
7	Пулково, СПб	13
8	Женева	7
9	Ибица	6
10	Манделье, Канны	9

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов на вылет из аэропорта за последние 30 дней.