



Уже 90 лет, как отечественная гражданская авиация имеет право называться ведущей и социально значимой отраслью экономики. Для России, с ее огромными расстояниями и труднодоступными территориями, бесперебойная работа гражданской авиации имеет особое значение. И хотя бизнес-авиация в России едва «перевалила» за свой двадцатилетний рубеж, достижения есть и здесь. В этот юбилейный год хотелось бы от всей души поздравить многотысячную армию сотрудников компаний, от пилотов до техников, и пожелать им здоровья и реализации всех проектов. Ну и, конечно же, чтобы всегда количество взлетов равнялось количеству посадок.

В конце этой недели мы получили первые результаты по рынку в новом году. Основные процессы, наблюдавшиеся в конце 2012 года, продолжились и в году наступившем, причем по обе стороны Атлантики. Европейские и североамериканские рынки немного упали (на 1.4% по сравнению с январем 2012 года), но увеличилось количество трансатлантических рейсов, что весьма закономерно. В Avinode все же допускают, что европейский рынок после трех лет падений выйдет на положительные результаты, и по итогам 2013 года будет рост в 2-3%.

Индийская выставка Aero India 2013 в этом году не приподнесла сюрпризов. Участие авиастроительных компаний в этот раз было весьма буднично, без заявлений и контрактов. Хотя индийский рынок бизнес-перевозок все еще считают достаточно перспективным, интерес к нему все чаще возникает накануне авиационных мероприятий. И все отлично понимают, что существующее законодательство страны является тормозом бизнес-авиации.



Вторичный рынок показал в 2012 году рекорд

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в декабре и общем состоянии рынка в 2012 году

стр. 15



Взгляд со стороны

В 2013 году российский рынок деловой авиации продолжит умеренный стабильный рост. По мнению AviaIM Jet Trading, в этом году российский парк бизнес-джетов увеличится на 20-40 самолетов

стр. 18



Король винта и турбины

Он прост и надежен, как тот самый джип, как потертые джинсы, как старина кольч. Два винта, два верных движка серии PT-6, ставших культом и классикой жанра, плюс современные технологии

стр. 20



Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации.

За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: -27,7%; Индекс спроса в Европе: -12,2%

стр. 25



ДОСТУПЕН ДЛЯ ПОЛЕТОВ

Gulfstream G280

Air Charter Service назначил нового топ-менеджера в Москве

С 28 января 2013 года к обязанностям генерального директора московского представительства компании Air Charter Service приступил Азат Фаридович Мулгимов. Последние пять с половиной лет г-н Мулгимов занимал должность коммерческого директора авиакомпании «Авиакон Цитотранс» (г. Екатеринбург), а также входил в состав Совета директоров авиакомпании. На этом посту г-н Мулгимов сменил Алексея Маляревича, который руководил московским представительством с 2008 года.



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.

По итогам прошлого финансового года Air Charter Service 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 открытие 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.



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

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

ЕВАСЕ, АВАСЕ и, наконец, просто ВАСЕ

Национальная Ассоциация бизнес-авиации США (NBAА) переименовывает свое крупнейшее ежегодное событие – «Annual Meeting & Convention» (Ежегодное совещание и конвенция) в 2013 году станет называться «Business Aviation Convention & Exhibition» (ВАСЕ) – Ежегодной выставкой и конвенцией бизнес-авиации (хотя в России именно так зачастую и называлась эта выставка).

По словам президента NBAА Эда Болен, до настоящего момента американское шоу NBAА преподносилось как «ежегодное совещание», но в последние время вырос его размер и значение, и оно стало гораздо больше, чем просто встреча. И ребрендинг отражает эту новую реальность.

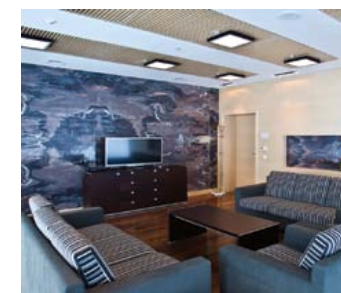
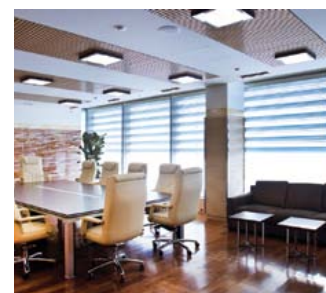
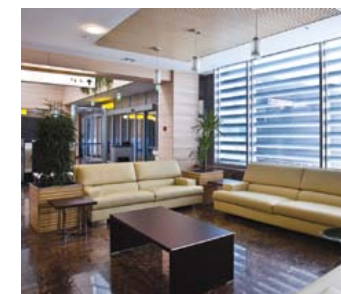
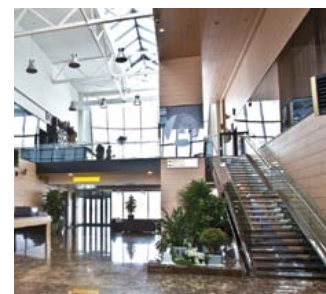
Ассоциация решила идти в ногу с другими крупными выставками деловой авиации и сделать новое

имя созвучным с ними – ЕВАСЕ (европейская выставка), АВАСЕ (азиатская). Только в NBAА решили вообще отказаться от начальной буквы, обозначающей региональную принадлежность, и назвали выставку просто ВАСЕ. И это можно понять, учитывая значение этого шоу в мировой бизнес-авиации.

Первая американская выставка деловой авиации состоялась в сентябре 1947 года. С тех пор это событие превратилось в гигантское мероприятие, занимающее, по мнению журнала «Trade Show Executive», пятое место по размеру среди всех американских торговых выставок. Шоу каждый год привлекает около 25000 посетителей со всего мира, более 1000 участников, а выставочная площадь мероприятия занимает более 1 млн. кв.м. На статической стоянке представляются практически все выпускаемые типы самолетов деловой авиации.



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

ГВОшные смотрины

С 19 по 23 марта 2013 года лондонский аэропорт Фарнборо будет отдан на откуп ключевым игрокам в сегменте бизнес-перевозок. Представители крупных операторов, брокеров, аэропортов и сервисных компаний из деловой авиации в течение трех дней будут обсуждать текущие и злободневные проблемы отрасли. Business Airport World Expo уже на протяжении нескольких лет является также площадкой для анонсирования проектов компаний, включая крупнейших европейских и американских операторов.

Уже более 120 бизнес-аэропортов и сервисных компаний подтвердили участие в выставке. А зарегистрировались в качестве бизнес-посетителей представители почти 2000 компаний сегмента деловой авиации. Причем зарегистрировавшись на сайте выставки, посетитель получает право бесплатного входа.

Организатор выставки, компания UKIP Media & Events, обещает провести уникальные семинары, которые будут организованы Британской ассоциацией деловой авиации и авиации общего назначения (British Business and General Aviation Association), компанией ACC AvServ и Балтийской ассоциацией чартерных перевозчиков (Baltic Air Charter Association). На выставке можно будет принять участие в семинарах и занятиях на тему «Координация аэропортов на массовых спортивных мероприятиях», «Авиационная безопасность и управление рисками», «Выбор и управление самолета», «Безопасность Великобритании и пограничный контроль» и «Правильный выбор партнеров».

Управляющий директор UKIP Media & Events Грэм Джонсон сказал: «Мы в восторге от отклика, который продемонстрировала отрасль на это новое событие. Посетители выставки смогут побывать на



стендах 120 компаний-участников, каждый из которых потенциально может помочь им открыть новые маршруты, найти наземных партнеров и оптимизировать свой бизнес. Участники съедутся на выставку со всего мира. Так, например, в списке участников представлены компании из Канады, Кипра, Египта, США, Франции, Германии, Исландии, Италии, Иордании, Ливана, Мальты, Польши, Румынии, России, Саудовской Аравии, Швейцарии, ОАЭ и, конечно, Великобритании».

Особой темой предстоящего мероприятия будет развитие аэропортовой инфраструктуры в наиболее динамично развивающихся регионах Европы. Представители восточно-европейского рынка бизнес-

авиации (Болгария, Чехия, Словакия и т.д.) озвучат свои планы развития аэропортовых комплексов и поделятся приобретенным за последнее время опытом в области обслуживания пассажиров и услугах в сфере технического и сервисного обслуживания бизнес-джетов. Особо приятно, что в этом году в работе выставки примут участие и крупнейшие российские аэропорты деловой авиации «Внуково-3» (Vipport) и «Пулково-3» (Jetport). На совместном стенде специалисты компаний проведут презентации и переговоры с потенциальными клиентами, а также расскажут об основных итогах работы аэропортов в 2012 году и поделятся планами развития на ближайшее будущее.

Сколько стоит бизнес-чартер?

Компания Air Charter Service выпустила мультиплатформенное мобильное приложение для смартфонов, которое предоставляет пользователям мгновенный доступ к текущим ценам на услуги бронирования рейсов бизнес-авиации по всему миру. И неважно, ищется легкий бизнес-джет, чтобы слетать на юг Франции на выходные, или большой роскошный Boeing Business Jet для путешествия в Дубай, новое приложение может предоставить точную оценку того, насколько это будет стоить дорого.

Руководитель подразделения Group Executive Jets компании ACS Руан Кортни говорит: «Мы думаем, что это приложение будет особенно полезно для людей, которые всегда в движении, или для тех, кто

застрял в аэропортах, потому что их рейс был отменен, что часто происходит зимой».

«Приложение позволяет клиентам узнать стоимость чартера после ввода места вылета и прилета, даты и времени, а также необходимого количества мест. Разработка клиентских приложений обычно занимает некоторое время, и мы хотели гарантировать, что в отличие от большинства других подобных приложений оно будет функционировать на iPhone, BlackBerry и Android-смартфонах и, следовательно, будет доступно многим из наших клиентов. Приложение имеет дополнительное преимущество для iPhone и Android пользователей, оно состоит в том, что GPS смартфона поможет найти ближайший к Вам аэропорт», - резюмирует Руан Кортни.

В своей работе приложение использует онлайн-систему Air Charter Service, в которой зарегистрированы сотни самолетов операторов, а также учитывается их текущее положение, что дает точную и самую свежую информацию о цене.

Подобное приложение имеет также компания Air Partner, однако оно работает только на iPhone.

Download for iPhone

Download for Android

Download for BlackBerry





Bell Helicopter
A Textron Company





INDEPENDENT REPRESENTATIVE

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

Лyon Bron Airport растет

Лyon Bron Airport, который входит в пятерку крупнейших аэропортов Франции, по итогам девяти месяцев 2012 года существенно увеличил трафик бизнес-авиации (на 7,7%, до 5818 взлетно-посадочных операций за 11 месяцев работы). «Эти цифры вселяют оптимизм менеджменту аэропорта, так как общий европейский тренд показывает снижение трафика на 4,6%», - комментируют в компании.

Данная позитивная динамика была достигнута благодаря агрессивной маркетинговой политике. В июне 2012 года в аэропорту начал свою работу специализированный маркетинговый отдел, который тесно взаимодействует с ныне существующими клиентами и активно выходит на рынки восточно-европейских стран с целью поиска новых операторов и клиентов. Результатом этой работы стал приход в аэропорт трех совершенно новых операторов - JetCorp, Wijet и Aerojet Corporate.

Одним из главных пунктов в плане стратегического развития аэропорта в настоящее время является развитие аэропортовой инфраструктуры. Первым шагом для модернизации наземной инфраструктуры станет строительство двух новых ангаров (на 4-6 самолетов типа BBJ) и ввод их в эксплуатацию в 2014 году. Один ангар будет построен для хранения бизнес-джетов, а другой для технического обслуживания.

Лyon Bron является вторым по величине аэропортом Лиона и первым по обслуживанию рейсов бизнес-авиации. Главный аэропорт Лиона - Международный аэропорт Лион-Сент-Экзюпери. По данным компании Avinode, Lyon Bron Airport занимает 29-е место среди европейских аэропортов по количеству запросов на выполнение рейсов.

Теперь и VIP-кэйтеринг

Компании ADAC (Abu Dhabi Airports Company) и GateGourmet (швейцарский провайдер услуг VIP-кэйтеринга) объявили об открытии в Al Bateen Executive Airport современной фабрики бортпитания для бизнес-авиации. Цех общей площадью в 770 кв.м. начнет свою работу в течение ближайших двух недель.

До настоящего момента операторы пользовались услугами элитных ресторанов Абу-Даби и Дубай. Как комментируют в компаниях, теперь клиентам бизнес-рейсов будет доступно любое меню круглосуточно.

«Наш новый объект будет сфокусирован исключительно на бизнес-авиации. Понимая высокий уровень требований к бортовому питанию, наши специалисты прошли обучение в крупнейших европейских и ближневосточных центрах, что позволит

нам удовлетворить любые запросы от клиентов. Наше меню будет разнообразным, и мы сможем предложить практически все, что пожелают клиенты, от легких закусок до обеда от шеф-повара. Также предусмотрены и специальные меню для экипажей. Особое внимание будет уделяться контролю качества ингредиентов. Мы очень рассчитываем на то, что новый сервис, предоставляемый в аэропорту, напрямую повлияет на увеличение количества рейсов», - комментируют в Al Bateen Executive Airport.

Al Bateen Executive Airport, входящий в группу Abu Dhabi Airports Company (ADAC), один из самых молодых и динамично развивающихся аэропортов региона. В среднем ежегодный прирост бизнес-трафика составляет порядка 30%. В течение года клиентами аэропорта становятся до 60 новых бизнес-операторов и владельцев частных бизнес-джетов.



Avcon Jet пришла на Мальту

Австрийский оператор Avcon Jet продолжает экспансию на новые рынки. Очередной филиал компания открыла на Мальте. Первым самолетом Avcon Jet Malta станет Embraer Legacy 600 (9H-IMW), который был передан из головной компании и зарегистрирован на Мальте. В течение текущего года на Мальту будут «отправлены» еще несколько самолетов.

За последние три года австрийская компания существенно расширила сеть представительств, преимущественно в Европе (Хельсинки, Будапешт, Стамбул), а также в США (Чикаго) и Бахрейне. А с 2011 года Avcon Jet стал активно работать и в СНГ. Так, например, количество воздушных судов, которые базируются в Киеве, в настоящее время составляет семь самолетов: два Gulfstream G150, два Embraer Legacy 600, Bombardier Learjet 60, Cessna Citation Mustang и один Dassault 2000EX. Столь внушительный флот присутствует также в московском аэропорту Внуково-3. На сегодняшний момент московским клиентам Avcon Jet доступны четыре самолета: Bombardier Global 5000, Bombardier Challenger 850 и Challenger 300, Gulfstream G200, а также ультрадальний Gulfstream 550. В обеих столицах компания имеет офисы продаж.

Всего же на данный момент парк перевозчика состоит из более 20 воздушных судов: Gulfstream 550, Bombardier Global 5000, Bombardier Challenger 850/300, Embraer Legacy 600/650, Dassault Falcon 2000EX. В аэропорту Вены, где находится штаб-квартира оператора, в основном сосредоточен флот легких и средних бизнес-джетов типа Cessna Citation CJ2+, CJ3, Excel и XLS, а также Hawker 750. В ближайшее время «малоразмерный парк» компании пополнится новыми самолетами Embraer Phenom 100.

PrivatAir избавляется от флагмана

Швейцарская компания PrivatAir продолжает избавляться от «дальнобойных» самолетов. Вслед за продажей одного из трех Boeing 767VIP, оператор выставил на торги и Boeing 757VIP.

Boeing 757VIP (бортовой HB-IEE), выставленный на продажу, имеет моно компоновку салона первого класса и пассажироместимость 49 человек. Это самый старый самолет в парке компании – в январе 2013 года он отметил четверть вековой юбилей. Первоначально предполагалась, что выставленный на продажу борт уйдет греческому оператору GainJet, однако в самой компании данное сообщение комментировать не спешат, говоря о том, что прежде всего в данном самолете смущает возраст, но при этом пассажирский салон практически уникален. Оставшиеся в парке оператора Boeing 757/767 имеют также весьма преклонный возраст и вскоре будут проданы.

Сейчас основу парка PrivatAir составляют самолеты BBJ1 и BBJ2 (эксплуатируются в интересах Lufthansa

и имеет компоновку 32 бизнес- и 60 эконом-класс с увеличенным шагом кресел). Помимо самолетов семейства BBJ, в парке оператора эксплуатируются бизнес-джеты: Bombardier Global 6000, Dassault Falcon 7X, Dassault Falcon 900EX/EX EASy, Dassault Falcon 2000LX и Bombardier Challenger 604/605. Большая часть из самолетов находится в компании на правах управления.

Напомним, что в июне 2012 года PrivatAir заказала пять самолетов CS100VIP компании Bombardier, а также разместила опцион еще на пять таких же лайнеров. Согласно сообщению Bombardier, стоимость контракта оценивается в 309 млн. долл. и может возрасти до 636 млн. долл., при условии, что опцион будет переведен в твердый заказ. Ну, а в начале 2017 года PrivatAir планирует получить первый из двух заказанных Boeing 787 Dreamliner в VIP-комплектации. В декабре 2012 года PrivatAir стала активным членом нового европейского альянса AirClub, который возглавил Кристиан Хатж, старший вице-президент PrivatAir.



Embraer планирует только рост

Бразильский авиапроизводитель Embraer планирует в течение 2013 года поставить 120 бизнес-джетов, включая 80-90 самолетов семейства Phenom и 25-30 Legacy/Lineage. Коммерческих авиалайнеров компания планирует выпустить 90-95 машин. Embraer планирует достичь чистого дохода в размере \$ 5,9-\$ 6.4 млрд. (с учетом поставок коммерческих и военных самолетов). Согласно предварительным прогнозам, в 2013 году доходы от продажи коммерческих лайнеров составят 52%, бизнес-джетов – 25%, военной техники – 21% и других сегментов – 2%.

В 2012 году компания поставила 99 деловых самолетов: 77 легких реактивных самолетов (Phenom 100 и 300) и 22 больших бизнес-джета (Legacy 650 и Lineage 1000).

По сравнению с 2011 годом бразильский производитель продемонстрировал стабильность поставок. Если в 2011 году компания поставила 204 самолета (105 коммерческих и 99 деловых), то результат 2012 года отличается в большую сторону всего на один коммерческий лайнер. В сегменте деловых самолетов при неизменном общем числе поставок изменилось соотношение между легкими и тяжелыми самолетами: в 2011 году было поставлено 83 легких и 16 тяжелых бизнес-джетов, а в 2012 – соответственно 77 и 22.

Однако даже планируемые в 2013 году поставки не дотягивают до результатов «кризисного» 2010 – тогда компания передала заказчикам 144 бизнес-джета. Финансовый отчет о работе компании в 2012 году будет выпущен 25 марта 2013 года.

Первый в 2013 году

Как стало известно BizavNews, Airbus Corporate Jets поставил первый бизнес-джет в текущем году. Этим самолетом стал ACJ319 для Royal Flight of Oman. 1 февраля 2013 года самолет (бортовой номер A4O-AJ) был официально передан заказчику.

Несмотря на микроскопические размеры султаната Оман, его правительственный парк весьма внушительен. В настоящее время в нем эксплуатируются два Gulfstream IV, Airbus ACJ320, Boeing 747-400 и «ветеран» Boeing 747SP (сейчас самолету 33 года). В середине декабря 2012 г Royal Flight of Oman получила и свой новый флагман BBJ 747-8, эксплуатация которого начнется в 2014 году (сейчас самолет находится в центре комплектации интерьеров в Базеле).

ACJ319 наиболее популярный из линейки узкофюзеляжных лайнеров ACJ318/319/320/321/. В настоящее время заказчикам поставлено 64 самолета (35 в

Европе) этого типа. Модель является бизнес-версией самолета A319. В ее грузовой отсек устанавливаются дополнительные съемные топливные баки, высота полета увеличивается до 12 000 м, дальность – до 12 000 км. При перепродаже самолет можно перекомпоновать в стандартный A319, убрав дополнительные баки, что повышает его перепродажную стоимость. ACJ319 вмещает от 19 до 50 пассажиров, и по желанию заказчика компоновка может быть изменена на любой вариант.

Также в настоящее время заканчиваются летные испытания еще одного самолета ACJ. ACJ318 для японской корпорации Universal Entertainment, будет передан заказчику в середине февраля 2013 года. Напомним, что контракт на поставку этого лайнера был подписан в июне 2012 года, и самолет станет первым ACJ, эксплуатирующимся в Японии.



Екатеринбург заманивает джеты

На базе ОАО «Уральский завод гражданской авиации» (УЗГА) может быть организовано производство бизнес-джетов совместно с австрийским производителем самолетов Diamond Aircraft Industries, пишет Коммерсантъ со ссылкой на источник в ОАО «УК „Объединенная двигателестроительная корпорация”». Как сообщил собеседник в свердловском правительстве, речь идет о выпуске самолетов с вместительностью от 9 до 19 пассажирских мест. Ожидается, что лайнеры заинтересуют предприятия для перевозок сотрудников на расстояния до 1,5 тыс. км, запланированный срок выпуска первого судна — 2014 год.

По сведениям „Б”, предварительная стоимость промышленной площадки на УЗГА составляет 100 млн евро. «В правительстве уже проходило совещание, на котором обсуждался данный проект. На самом деле, еще неизвестно, будет ли площадка размещена в Свердловской области», — отметил собеседник на условиях анонимности. Генеральный директор УЗГА Вадим Бадеха не отвечал на телефонные звонки. «Компания Diamond начала вести переговоры с компанией УЗГА, и на сегодняшний день еще рано говорить о результатах работ», — сообщили „Б” в Diamond Aircraft Industries.

Как стало известно „Б”, Diamond Aircraft Industries также рассматривает вариант размещения производства в Ульяновской области. В этот регион концерн продал несколько четырехместных двухдвигательных самолетов Diamond DA-42, которые используются в Ульяновском высшем авиационном училище гражданской авиации. По предположению ведущего эксперта УК «Финам Менеджмент» Дмитрия Баранова, в Ульяновске площадку под производство может предоставить предприятие «Авиастар».

В Cessna уважают скорость

Cessna Aircraft объявила о заключении стратегического договора о совместном с компанией Chip Ganassi Racing Teams (CGRT) участии в гонках серии Весенний кубок NASCAR, IZOD IndyCar, а также гонках GRAND-AM Rolex для спортивных машин. Теперь Cessna будет участвовать во всех трех гонках, в которых соревнуется CGRT.

«Клайд Цессна построил эту компанию на стремлении своих клиентов к высоким скоростям. Цель современной деловой авиации - обеспечить успех клиенту, с точностью выполняя его требования, - сказал Скотт Эрнест, президент и глава Cessna. — Гоночная индустрия строится на тех же принципах: каждый день участники выполняют свою задачу с максимальной скоростью, что позволяет им пройти всю дистанцию и победить, поэтому данное партнерство — совершенно естественный шаг как для Cessna, так и для CGRT. Масштабы деятельности CGRT и ее успешность во всех сферах гонок сделают наши инвестиции в этот вид спорта очень удачным капиталовложением».

Cessna, как и другие дочерние предприятия Textron, Bell Helicopter и E-Z-GO, будет участвовать во всех гонках, в которых соревнуется CGRT; таким образом, все три компании смогут продемонстрировать свои возможности в сфере перевозок, включая доставку участников в город, где проводятся гонки, и обратно, вертолетные перевозки из аэропорта на место проведения гонок, а также наземные перевозки. Совместно с Bell Helicopter и E-Z-GO, Cessna станет спонсором нескольких гонок Джейми Макмеррея (No. 1 Chevrolet SS) во время Весеннего кубка



NASCAR, одной гонки Дарио Франкитти (No. 10 Honda) в серии IZOD IndyCar и одной гонки Скотта Пруэтта и Мемо Роджеса в серии GRAND-AM Rolex для спортивных машин (No. 01 подготовленный Dinan BMW).

«Cessna помогает моей команде участвовать в соревнованиях, быстро и эффективно доставляя меня на все гонки, - сказал Чип Ганасси, владелец Chip Ganassi Racing. — Каждый год мы участвуем примерно в 70 гонках, которые проводятся в сотнях миль друг от друга, а временной интервал между ними очень невелик, так что именно деловая авиация помогает мне не потерять мою компанию и продолжить побеждать».

Летом 2012 года на Гран-при города Сонома GoPro Indy компания Cessna, CGRT и Чип Ганасси совместно объявили о том, что максимальная скорость нового Citation X будет выше, чем планировалось (0,935 числа Маха), благодаря чему этот самолет по-прежнему остается самым быстрым гражданским самолетом в мире.

Пилот покупает самолет

Чемпион мира Формулы-1 2008 года Льюис Хэмилтон приобрел бизнес-джет Bombardier Challenger 605. Как сообщает газета Daily Mail, гонщик заплатил за покупку 20 миллионов фунтов стерлингов (31 миллион долларов). Друзья пилота утверждают, что самолет потребуется британцу для рейсов в Лос-Анджелес, где живет его девушка – певица Николь Шерзингер. А сам Хэмилтон проживает в Монако.



Гонщик уже сменил заводской номер самолета с C-GOVJ на G-LCDH, где последние буквы являются аббревиатурой его полного имени – Льюис Карл Дэвидсон Хэмилтон (Lewis Carl Davidson Hamilton). На борту бизнес-джета имеется складная кровать, бар и несколько плазменных телевизоров. Автогонщик получил покупку в январе 2013 года, и первым рейсом стал полет в немецкий Штутгарт, где экс-чемпион мира посетил базу Mercedes-Benz.

В социальной сети Instagram уже появилась первая фотография Хэмилтона на борту собственного самолета.

Challenger 605 выпущен в декабре 2012 года (заводской номер 5904). Бизнес-джет будет находиться в управлении компании TAG Aviation UK.

Первый A380VIP возможно будет поставлен до конца года

Daily Mail, со ссылкой на источники в Airbus Corporate Jets, сообщает о возможной поставке первого полностью оборудованного флагмана компании Airbus – A380 в VIP-конфигурации уже до конца 2013 года. Обладателем лайнера стоимостью в 240 млн. фунтов станет член саудовской королевской семьи и один из богатейших людей мира, принц Аль-Валид ибн Талал ибн Абдул Азиз аль-Сауд. Принц Аль-Валид, которого журналисты окрестили «аравийским Уорреном Баффетом», заказал себе Airbus A380 еще в 2007 году. И вот теперь самый дорогой в мире бизнес-джет ждет своего хозяина.

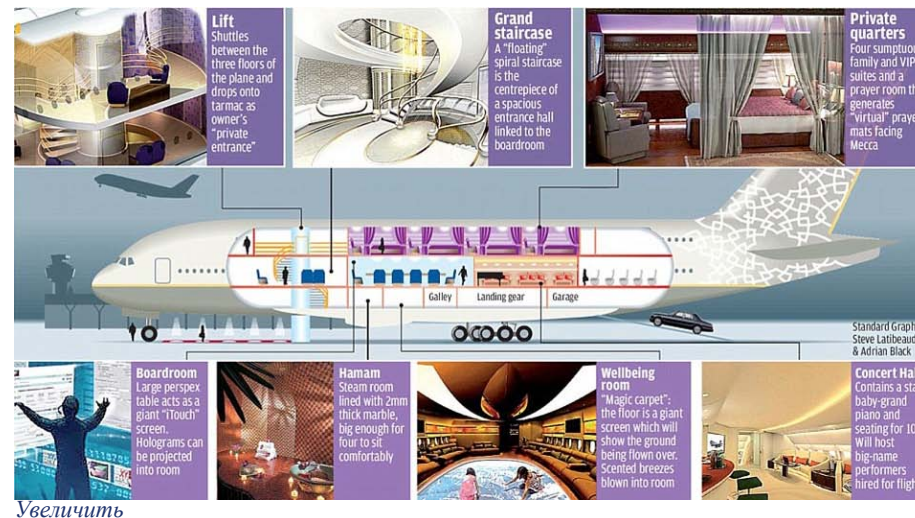
Несмотря на привлекательность заказа, найти исполнителя было достаточно сложно – компаний, располагающих достаточными мощностями для задачи подобного масштаба, не более пяти, из них швейцарская Jet Aviation и германская Lufthansa Technik уже загружены заказами на оснащение



лайнера Boeing 747-8. А работы по оборудованию одного самолета занимают до 24 месяцев. До сих пор информация о компании, осуществляющей установку интерьера, держат в тайне. По предварительным данным разработкой дизайна интерьера занималась компания Design Q.

Новый самолет (а в парке принца уже есть Boeing 747 и Airbus A321) единственный в своем роде. A380VIP включает в себя гараж для двух автомобилей Rolls-Royce, конюшню для лошадей и верблюдов, специальный отсек для ястребов и комнату для молитв – это «помещение» может вращаться и всегда направлено в сторону Мекки. Кроме этого, в самолете предусмотрены турецкая баня и парная, концертный зал, специальный лифт и пять «президентских» люксов.

На борту лайнера также есть бассейн и сауна. Бортовая столовая принца облицована мрамором, а стены некоторых других помещений украшают огромные высокотехнологичные панно с использованием оптоволокна с пейзажами арабской пустыни.



[Увеличить](#)

Четвертый взлетел

AgustaWestland продолжает развивать проект легко-го двухдвигательного 4,5-тонного вертолета AW169. Компания сообщает, что 31 января 2013 года на испытательной базе производителя в Кошина Коста, Италия, совершил первый полет четвертый прототип AW169. В течение первого полета на вертолете проверялась работа основных систем. Четвертый прототип присоединится к программе летных испытаний, в которой участвуют еще три AW169: первый – с мая 2012 года, второй – с июня 2012 года и третий – с ноября 2012 года.

Гражданский сертификат на этот вертолет компания рассчитывает получить в 2014 году. На сегодняшний день налетали более чем 150 летных часов. Четвертый прототип, построенный всего за 71 день, станет и первым серийным вертолетом.

Программа AW169 анонсирована на выставке Farnborough International Airshow в июле 2010 года. AW169 является частью семейства вертолетов нового поколения AgustaWestland, которое также включает в себя AW139 и AW189. Новый вертолет быстро завоевал успех на рынке, получив заказы более чем на 50 машин от клиентов со всего мира, в том числе из России (2 машины). А всего компания в настоящее время имеет портфель заказов на более чем 70 вертолетов AW169.

В AW169 кроме двух пилотов могут разместиться до 8-10 пассажиров, в зависимости от конфигурации салона, или 2 носилок. Доступ в салон осуществляется через две большие сдвижные двери.

AW169 разрабатывался в соответствии с последними стандартами сертификации FAA/EASA Part 29 и соответствует самым строгим требованиям безопасности.

Bell испытывает четыре прототипа 525-й модели

Bell Helicopter приступает к реализации производственной фазы проекта 525 Relentless. После завершения этапа предварительного проектирования и выпуска цифровой модели вертолета для поставщиков, Bell Helicopter начал производство комплектующих для начала сборки первого прототипа (сборка первого прототипа начнется во втором квартале 2013 года). Всего в программе летных испытаний будут участвовать четыре вертолета. Сертификация Bell 525 Relentless намечена на 2015 год, а первый полет ожидается в первом квартале 2014 года.

В настоящее время Bell Helicopter не принимает заказы на новый вертолет, хотя отмечает повышенный интерес к Bell 525 Relentless среди компаний, занимающихся офшорными перевозками. Предполагается выпуск нескольких вариантов нового вертолета, включая корпоративную и VIP-версию, медицинский и поисково-спасательный варианты.

Компания Bell уже провела первую встречу с представителями Федерального Управления Авиации США (FAA) по вопросам сертификации вертолетов данного типа. Несмотря на то, что это первый подобный вертолет, который будет сертифицирован, компания Bell утверждает, что она успешно взаимодействует с FAA уже в течение нескольких лет в рамках формирования требований для сертификации электродистанционной системы управления (fly-by-wire) для новой винтокрылой машины. Законы управления и математические модели для системы управления отрабатываются с использованием макета кабины, оснащенного авионикуй Garmin G5000H. Bell 525 может стать первым введенным в эксплуатацию пассажирским вертолетом, оснащенным ЭДСУ,



и третьим вертолетом с подобной системой управления, разработанным компанией Bell и ее партнерами. По оценкам экспертов, 525-я модель является крупнейшим коммерческим проектом Bell Helicopter и положит начало появлению целого ряда новых средних и тяжелых вертолетов.

Заявленный взлетный вес вертолета составляет 8154 кг, а объем грузовой кабины – 3,6 куб.м. Bell 525 сможет взять на борт 16 пассажиров и будет способен выполнять задачи в сложных метеословиях. Машина, оснащенная парой газотурбинных двигателей General Electric CT7-2F1 (1800 л.с.), сможет летать на дальность до 740 км на скорости до 260 км/ч. Вертолет будет строиться с широким применением композитных материалов. Кабина Bell 525 получит новейшую авионику Garmin 5000 с сенсорными экранами и системой видеонаблюдения. Первый полет модели намечен на 2014 год, а первым владельцем Bell 525 станет американская компания PHI Inc.

СЛО «Россия» обучат в Италии

Специальный летный отряд (СЛО) «Россия», который обслуживает президента, премьер-министра и официальные делегации, отправляет в Италию летчиков и техперсонал, чтобы они обучились полетам на вертолете AW139, пишут «Известия».

Согласно информации с сайта государственных закупок, стоимость обучения для группы специалистов из России составит 103,78 млн рублей. В СЛО «Россия» подтвердили, что процесс обучения будет проходить именно в Италии. Вертолеты поступили в летный отряд более полугода назад, но до сих пор первые лица на них не летали, поскольку у российских пилотов пока нет необходимого количества часов налета для обслуживания высокопоставленных пассажиров.

«Сами вертолеты уже закуплены, нужно, чтобы пилоты досконально изучили машину, поэтому и будет обучение. Поедут туда в основном летчики, которые уже давно работают в летном отряде и летали на Ми-8», - пояснил пресс-секретарь Управления делами президента Виктор Хреков.

AgustaWestland не первый раз предоставляет технику для первых лиц государств. Эта компания выиграла тендер на производство «вертолета номер один» для президента США. А правительственный авиаотряд Украины арендует вертолет AW139 для президента Виктора Януковича.

Итальянские вертолеты — это не первая закупка иностранной техники для СЛО «Россия». Для чиновников в правительственный авиаотряд закуплен самолет ACJ319, на котором несколько раз уже летал премьер-министр Дмитрий Медведев. При президенте Медведеве в отряд закупили два французских самолета Dassault Falcon 7X, на которых Дмитрий Медведев продолжает летать и на нынешнем посту.

Eurocopter Kazakhstan передал заказчикам 8 вертолетов EC145

Компания Eurocopter Kazakhstan, совместное предприятие Eurocopter и национальной компании «Казakhstan Инжиниринг», подвела итоги работы в 2012 году. Согласно заявлению компании за этот период заказчикам было поставлено 8 вертолетов. Завод по сборке и обслуживанию вертолетов в г. Астана собрал и передал 6 вертолетов Министерству по чрезвычайным ситуациям и 2 вертолета Министерству обороны, что на 2 вертолета больше, чем в 2011 г. Также совместное предприятие передало дополнительное оборудование, запасные части и провело обучение 42 человек: механиков, авиоников и пилотов.

Машины оборудованы новым и высокотехнологичным оборудованием. Вертолеты для Министерства обороны адаптированы для операций общего назначения, а для Министерства по чрезвычайным ситуациям для операций неотложной медицинской помощи и летными отделениями интенсивной терапии, а также для поисково-спасательных работ.

На сегодняшний день в Казахстане летают 14 вертолетов EC 145, произведенных в Казахстане. Мировой рынок насчитывает больше 1000 вертолетов этой модели и эта машина оправдывает себя как многоцелевой вертолет, который может быть использован в большом спектре миссий и при самых сложных погодных условиях, таких как наводнения, землетрясения, оползни и сильные снегопады.

Напомним, что Правительство Казахстана разместило твердый заказ на 14 вертолетов EC145 для МЧС и Министерства обороны, который является частью меморандума о намерениях по приобретению крупной партии вертолетов Eurocopter до 2020 г.: 45 легких многоцелевых EC145 и 20 средних военнотранспортных EC725.



Новое СП задумывалось как региональный центр для рынков Средней Азии, который помимо производства будет осуществлять техническое обслуживание (ТО) и подготовку персонала. Мощности предприятия рассчитаны на проведение планового и внепланового ТО парка в 90 вертолетов. «Казахстан является стратегическим пунктом для концерна EADS Group», - комментируют в Eurocopter. «EC145, которые собираются в Казахстане, точно соответствуют по качеству тем, которые импортируются из Европы. Но благодаря тому, что сборка осуществляется здесь, по стоимости они будут выигрывать за счет налоговых послаблений».

Предполагается, что совместное предприятие также поможет укрепить позиции Eurocopter в России, поскольку между Казахстаном, Белоруссией и Россией действуют договоренности, облегчающие товарооборот между этими странами.

Bell все-таки хочет «утяжелить» 429 в США

Bell Helicopter не хочет отказываться от увеличения взлетной массы Bell 429 на рынке США. Производитель подал в FAA ходатайство о пересмотре предыдущего отрицательного решения по этому вопросу. В настоящее время в США Bell 429 сертифицирован по правилам FAR 27, в которых максимальная взлетная масса ограничена 7000 фунтами (3175 кг). В то же время представители Bell считают, что 429-я модель может эксплуатироваться и при взлетном весе в 7500 фунтов (3400 кг).

В августе 2012 года американское ведомство отказало компании с формулировкой о «нецелесообразности предоставления «особой милости» Bell Helicopter и желании избежать недобросовестной конкуренции», однако не исключили возможности проведения дальнейших переговоров с производителем. За время, прошедшее с момента отказа, Bell и FAA провели ряд конструктивных встреч. И представители компании не без основания считают вероятным повторное рассмотрение заявки на увеличение взлетного веса Bell 429 в рамках FAR 27.

В новом ходатайстве Bell подчеркивает конкуренцию своей машины с вертолетом Eurocopter EC145. Этот вертолет находится почти в той же весовой категории (7900 фунтов = 3585 кг), и он сертифицирован в соответствии с правилами FAR 29. Тем не менее, по мнению Bell, эта модель, берущая свое начало от вертолета BK117, имеет сертификат типа от 1983 года, и в этом документе не учтены многие последние нововведения FAR29. Таким образом, Bell говорит, что EC145 соответствует правилам FAR 29 в меньшей степени, чем Bell 429. В то же время компания не отрицает, что 429-й был разработан в соответствии с FAR 27, однако уточняет, что в перспективе планировались дальнейшие усовершенствования безопасности вертолета. Eurocopter официально отвечает



на это просто: правила должны быть соблюдены, а показатели безопасности EC145 являются «исключительными».

Министерство транспорта Канады одобрило Bell 429 с взлетной массой в 7500 фунтов (3400 кг) в январе 2012. В настоящее время «тяжелый» Bell-429 одобрен в 14 странах, в том числе Австралии, Бразилии, Канаде, Китае, Эквадоре, Индии, Малайзии, Мексике, Новой Зеландии, Таиланде и Вьетнаме. Однако EASA пока такого одобрения не дала.

Однако при одобрении Министерство транспорта Канады потребовало в обязательном порядке оснащать Bell 429 системами раннего предупреждения о приближении земли (TAWS), радарным высото-

мером, бортовыми самописцами и проблесковыми огнями. Это оборудование добавляет 13,6 кг к весу пустого вертолета, при этом потеря в скорости составляет 3 узла.

Различия между правилами FAR 27 и FAR 29 состоят не только во взлетной массе воздушных судов, но и в максимальном количестве перевозимых пассажиров, более жестких требованиях безопасности и, соответственно, уровне сложности летательных аппаратов и эксплуатационных характеристиках. Все это накладывает на разработчика дополнительные расходы как при проектировании, так и при сертификации воздушного судна.

По материалам Rotor&Wing

FAI rent-a-jet растет

Немецкая авиакомпания FAI rent-a-jet AG (входит в FAI Aviation Group), крупнейший оператор по медицинской эвакуации, закончила 2012 год с 10-процентным ростом дохода. Доход от операционной деятельности компании за этот период составил \$85 млн. А поступления от выполнения чартерных рейсов увеличились почти вдвое. Причем в компании отмечают, что 40% поступлений генерируется подразделением по медицинской эвакуации. В 2013 году эксперты компании планируют увеличить доход до \$94 млн., благодаря реализации ряда проектов.

Напомним, что начиная с первого квартала 2013 года компания начинает работы по расширению

собственного FBO в Международном аэропорту Нюрнберга. Общий объем инвестиций составит порядка 5 миллионов евро, которые пойдут главным образом на новый пассажирский терминал и сервисный центр. Таким образом, после окончания работ FAI Aviation Group получит в аэропорту Нюрнберга совершенно новый авиационный комплекс с пассажирским терминалом (площадь 3000 кв.м.) и техническим центром (площадь 600 кв.м.). Это второй крупный проект, реализованный в аэропорту Нюрнберга (полтора года назад компания уже вложила порядка 10 миллионов евро в свои объекты в этом аэропорту).

В компании, комментируя новые инициативы, связывают инвестиционную политику FAI Aviation Group с существенным увеличением самолетного парка своего дочернего подразделения FAI rent-a-jet AG и выходом перевозчика в новые сегменты. Сейчас основной сегмент в бизнесе компании - это услуги по медицинской эвакуации (в Германии FAI rent-a-jet один из крупнейших игроков в этом сегменте). По итогам работы в текущем году менеджмент компании решил существенно усилить и «классическое» направление бизнеса - чартерные рейсы и менеджмент воздушных судов. Придерживаясь плана модернизации воздушного парка, FAI rent-a-jet в 2012 году приобрела несколько бизнес-джетов различных типов, включая Bombardier Global Express, Challenger 604 и корпоративный Bombardier CRJ200. А всего в настоящее время в парке оператора 21 самолет: Bombardier Global Express, Challenger 604, Bombardier CRJ200, Falcon 900 EASy и Learjet 35/40/55/60. 15 из этих бизнес джетов принадлежат непосредственно компании.

«Основная задача, стоящая перед перевозчиком в 2013 году – расширение бизнеса на Ближнем Востоке. FAI rent-a-jet AG в конце 2011 года открыла свой филиал в Дубай и параллельно забазировала один из Bombardier Learjet 60 в аэропорту Аль Батин (Абу-Даби). В настоящее время компания находится в ожидании получения лицензии на перевозки внутри региона от авиационных властей ОАЭ», - комментируют в FAI Aviation Group.

Также в планах компании – сохранение позиций на рынке центральноафриканских перевозок. FAI rent-a-jet AG имеет представительства в Абиджане, Дакаре и Энтебе, где располагает собственным флотом из самолетов семейства Learjet.



Вторичный рынок показал в 2012 году рекорд

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в декабре и общем состоянии рынка в 2012 году. По итогам декабря прошлого года во всех сегментах вторичного рынка продолжилась тенденция по уменьшению относительного количества выставленных на продажу воздушных судов, по сравнению с тем же периодом 2011 года.

Ключевые показатели вторичного рынка (декабрь 2012 к декабрю 2011 года и с начала года).

Запасы выставленных на продажу воздушных судов продолжают сокращаться:

- бизнес-джеты – 13,4% (снижение на 0,4% с 13,8%);
- турбовинтовые самолеты – 8,3% (снижение на 1,3% с 9,6%);
- газотурбинные вертолеты – 6,1% (снижение на 0,5% с 6,6%);
- поршневые вертолеты – 6,1% (без изменений).

Количество сделок купли-продажи только в сегменте бизнес-джетов показало рост:

- Бизнес-джеты показали рост сделок на 7,2%;
- Турбовинтовые самолеты – снижение на 5,7%;
- Оба вертолетных сегмента также показали снижение количества сделок: газотурбинные (-1,2%) и поршневые (-6,1%).

Средняя запрашиваемая цена за прошедший год показала разнонаправленную динамику по сегментам:

- В сегментах бизнес-джетов и поршневых вертолетов средняя цена снизилась, на 0,3% и 0,9% соответственно;
- Турбовинтовые самолеты и газотурбинные вертолеты за прошедший год подорожали на 2,6% и 7,3% соответственно.

Время экспозиции подержанных воздушных судов продолжает оставаться на очень высоком уровне:

- Во всех сегментах рынка за прошедший год время продажи воздушных судов увеличилось, за исключением бизнес-джетов, у которых в конце 2012 года время экспозиции уменьшилось на 10 дней;
- Поршневые вертолеты продаются на 37 дней дольше, чем годом ранее.

Анализ вторичного рынка бизнес-джетов

С 2005 года на вторичном рынке бизнес-джетов произошло несколько важных событий. В течение последних 8-и лет этот рынок остается «рынком покупателя», который характерен, когда в продаже

Worldwide Trends				
December	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T/P	Turbine	Piston
For Sale	2,539	1,142	1,145	571
% of Fleet For Sale 2012	13.4%	8.3%	6.1%	6.1%
% of Fleet For Sale 2011	13.8%	9.6%	6.6%	6.1%
Change - % For Sale	(-0.4) pt	(-1.3) pts	(-0.5) pt	n.c.
January to December 2012				
Full Sale Transactions	2,240	1,351	1,287	931
Avg. Days on Market	370	344	433	350
Avg. Asking Price - \$USD mil	\$4.560	\$1.343	\$1.411	\$226
Y-T-D January to December 2012 vs 2011				
% Change - Sale Transactions	7.2%	-5.7%	-1.2%	-6.1%
Change - Avg. Days on Market	-10	11	23	37
% Change - Avg. Asking Prices	-0.3%	2.6%	7.3%	-0.9%

продолжение 

находится 10 и более процентов находящегося в эксплуатации флота. После нескольких лет рекордного роста продаж и роста стоимости самолетов, этот пузырь, наконец, лопнул в 2008 году. После 2007 года здесь наблюдался значительный рост числа самолетов, выставленных на продажу: в 2008 на 973 или на 60%, и на 1147 или на 70% в 2009 году. Пик доли продаваемых бизнес-джетов был достигнут в 2009 году.

Начиная с 2010 и до конца 2012 года относительные запасы продаваемых бизнес-джетов снижались, однако при этом абсолютное количество бизнес-джетов в продаже в этот период оставалось практи-

чески неизменным. Доля выставленных на продажу самолетов снижалась потому, что количество эксплуатируемых бизнес-джетов увеличилось с 17118 в 2009 году до 18897 в 2012 году.

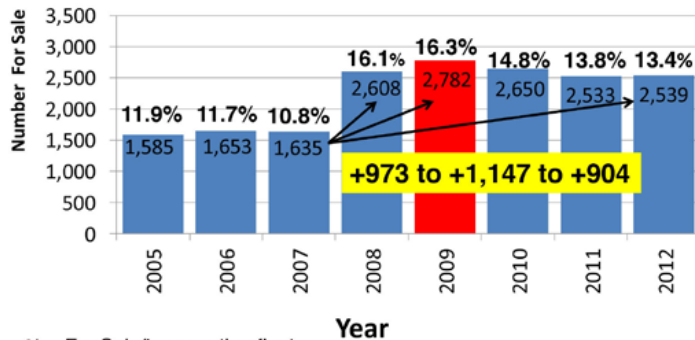
Кроме неуклонного снижения относительной доли выставленных на продажу воздушных судов, сегмент бизнес-джетов под конец 2012 год отметился еще одним рекордом. В 2012 году было совершено 2240 сделок купли-продажи, что перекрывает предыдущий пик активности 2007 года, когда была совершена 2181 сделка. Этот рекорд следует после трех лет стагнации с минимумом в 1539 сделок в 2009 году.

Weight Class *	# of Retail Sale Transactions				
	2012	2011	Diff.	%	
Heavy	640	555	85	15%	* Heavy 35,001 & Up lbs
Medium	595	612	-17	-3%	Medium 20,001 to 35,000 lbs
Light	898	822	76	9%	Light 10,001 to 20,000 lbs
VLJ	107	100	7	7%	VLJ 0 to 10,000 lbs
Total	2240	2089	151	7%	

Source: JETNET; Analysis and presentation by Chase & Associates

В весовых категориях сегмента бизнес-джетов среднеразмерные самолеты стали в 2012 году единственным классом, который показал снижение сделок купли-продажи – в прошлом году продано на 17 самолетов (или 3%) меньше, чем в 2011 году. Все другие категории показали рост сделок.

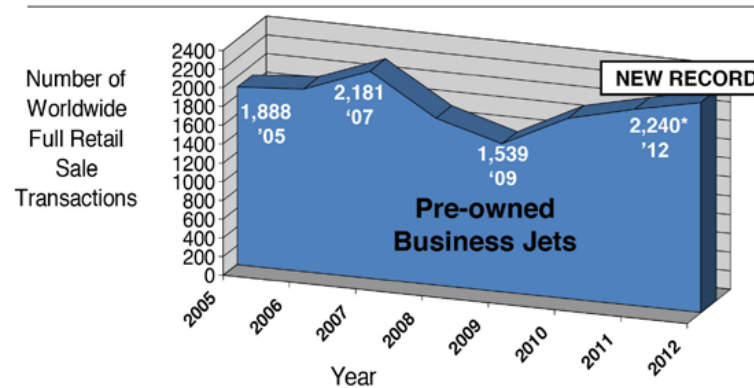
Pre-owned Business Jets 'FOR SALE'
2005 to 2012 – Year End Inventory



% = For Sale/In-operation fleet

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

Pre-owned Business Jets
Full Retail Sale Transactions
2005 to 2012



Source: JETNET – Pre-owned Whole & Lease Transactions
Presentation and Analysis by Chase & Associates

Остальные сегменты вторичного рынка не показали подобных результатов. Здесь наблюдается уменьшение сделок купли-продажи, большее время экспозиции и разнонаправленное движение средней цены предложения по сравнению с аналогичным периодом 2011.

В итоге, 2012 год можно считать успешным для отрасли, в том числе и потому, что вторичный рынок проявляет завидную активность. В наступившем 2013 году также можно ожидать продолжение этой тенденции, вместе с прогрессом в мировой экономике. Однако вторичный рынок на данный момент и скорее всего в течение 2013 года останется рынком покупателя.

G280 сертифицирован в Европе

Gulfstream Aerospace сообщает о получении 7 января 2013 года сертификата типа от Европейского агентства авиационной безопасности (EASA) на самолет G280. Тем самым производитель уже в ближайшее время сможет активно поставлять воздушные суда этого типа в Европу, а операторы смогут регистрировать бизнес-джеты в странах ЕС.

По словам президента Gulfstream Aerospace Лэрри Флинна, европейская сертификация G280 является важнейшей вехой для самолета, и уникальная дальность полета этого самолета будет очень востребована операторами, ведь он может пролететь без дозаправки из Лондона в Нью-Йорк.

G280 создан совместными усилиями Gulfstream и Israel Aerospace Industries (IAI). Новый суперсредний бизнес-джет был анонсирован 5 октября 2008 года под именем G250 в качестве замены среднего G200. Первый полет опытный самолет, который строился под Тель-Авивом на заводе IAI, совершил 11 декабря 2009 года. Второй опытный G250 с серийным номером S/N2002 вылетел 24 марта 2010 года. Третий самолет совершил свой первый полет 28 июня 2010 г. Первое появление самолета на публике произошло во время выставки NBAA 2010. Для этого опытный G250 15 октября 2010 г. совершил свой первый трансатлантический перелет. Здесь же компания представила новый интерьер для G250. Новый салон был создан с учетом эволюционных изменений, которые были реализованы в G650. По заявлениям компании, салон длиной около 26 футов имеет на 17-35 процентов больше полезной площади, чем любой другой самолет этого класса.

18 июля 2011 г. компания Gulfstream Aerospace объявила о переименовании G250. С этого момента



бизнес-джет называется Gulfstream G280. Решение было принято в результате растущего спроса на бизнес-джеты на международных рынках и следствием оперативной реакции компании на разнообразную культуру ее международных клиентов. Международным рынком, из-за которого компания решила на отход от традиционной нумерации своих самолетов, стал Китай. В китайском языке «250» имеет сленговое ругательное значение, аналогичное русскому слову «придурак» или «тупица». Введение в порядковый номер модели цифры 8 можно объяснить тем,

что слова «восемь» и «богатство» являются в китайском языке омонимами.

В октябре 2011 года Gulfstream объявил, что G280 будет иметь лучшие характеристики, чем изначально запланировано. После проведения летных испытаний производитель сообщил, что G280 с четырьмя пассажирами на борту способен пролететь на 200 миль больше при скорости 0,80 Маха с резервом топлива по NBAA IFR. Помимо увеличенной дальности полета самолет имеет меньшую взлетную дистанцию.

G280 получил предварительный сертификат типа Управления гражданской авиации Израиля 29 декабря 2011 года, а Федерального авиационного управления США 1 марта 2012 года.

4 сентября 2012 года получил полный сертификат типа Федеральной авиационной администрации США (FAA) и Управления гражданской авиации Израиля (CAAI).

Согласно утверждению компании, у самолета G280 будет самый большой размер салона в своем классе, а также самая высокая скорость. Дальность полета G280 на скорости 0,8М составляет 3600 морских миль (6667 км). Самолет сможет подниматься в воздух с ВПП длиной 4750 футов (1448 км), а это на 1300 футов меньше, чем требуется его предшественнику - G200.

Просторный салон G280 может разместить до десяти пассажиров в двух зонах. Большая бортовая кухня и доступ к багажному отделению во время рейса позволяют обеспечить пассажирам наивысший уровень комфорта.

Взгляд со стороны

Для российской бизнес-авиации прошедший год закончился весьма позитивно, без особых потрясений при небольшом росте практически во всех сегментах. Если наши показатели сравнивать со средне-европейскими, то особого повода для волнений у российских игроков рынка не должно возникнуть и в текущем году. Сегодня, вместе с Айридой Казлаускайте из компании AviaIM Jet Trading, мы попробуем спрогнозировать основные процессы на российском рынке в 2013 году.

В 2013 году российский рынок деловой авиации продолжит умеренный стабильный рост. По мнению г-жи Казлаускайте, в этом году российский парк бизнес-джетов увеличится на 20-40 самолетов. Это будут как новые, так и подержанные машины с небольшим количеством летных часов. И именно этот сегмент будет развиваться более динамично. «Приобретение нового воздушного судна может обойтись его будущему владельцу неоправданно дороже всего лишь из-за года производства машины. В частности, новый Bombardier Global 5000 обойдется покупателю в 48 млн. долларов США, в то время как цена на двухлетний самолет той же модели составит около 39 млн. долларов США», - считает г-жа Казлаускайте.

Это отчетливо отражает общие тенденции рынка: в течение первых 5 лет после производства цена на самолеты деловой авиации падает на 30%. Учитывая то, что в среднем стоимость нового бизнес-джета может достигать 50-60 млн. долларов США, любой потенциальный покупатель самолета должен тщательно взвесить все «за» и «против» прежде, чем совершать подобные приобретения.

«Год производства самолета не является основопо-



лагающим критерием при его выборе. Самое главное - это налет воздушного судна. Поскольку ресурсы многих компонентов самолета, в особенности двигателей, нуждаются в регулярной проверке и восстановлении, именно налет и количество циклов конкретного самолета определяют будущие расходы владельца на содержание воздушного судна. Приобретая бизнес-джет с налетом в несколько сотен часов, покупатель может быть уверен в его надежности, поскольку эффективность и работоспособность всех систем воздушного судна уже были проверены его предыдущим владельцем», - продолжает г-жа Казлаускайте.

Российские владельцы сегодня все чаще предпочитают приобретать бизнес-джеты среднего и большого размера, такие как самолеты семейства Bombardier Global, Gulfstream G550/450, Embraer Legacy. Естественно, все эти самолеты будут поставаться в VIP-конфигурации.

В 2013 году в России также сохранится тенденция передачи бизнес-джетов в управление иностранным операторам. Вполне вероятно, что этот процесс даже ускорится. Сейчас до 55% всех бизнес-джетов, зарегистрированных в России либо аффилированных с российскими владельцами, переданы под управление компаниям, большая часть из которых зарубежные.

Многие российские владельцы бизнес-джетов по-прежнему предпочитают регистрировать свои суда не в России, а за границей - на Арубе, Бермудах или острове Мэн. Такая ситуация сложилась, в первую очередь, из-за несовершенства российской законодательной базы в области деловой авиации. Речь, прежде всего, идет о существующих ограничениях по эксплуатации самолетов, зарегистрированных в России.

К примеру, если бизнес-джет имеет российский регистр и находится под управлением иностранного оператора деловой авиации, то осуществлять коммерческие рейсы за границу могут только операторы из Ирландии, Турции, Швейцарии, Бермуд, Австрии, Болгарии и Малави. Кроме того, не все представители международной авиационной индустрии доверяют российскому регистру (а иногда и российским операторам), из-за чего у владельца впоследствии могут возникнуть проблемы с продажей самолета.

Приоткрытый Бутан

Одно из самых закрытых государств в мире – королевство Бутан – предпринимает первые шаги по развитию бизнес-авиации в стране. Несмотря на то, что правительство Бутана жестко регламентирует посещение страны иностранными туристами (примечательно, что с Россией и США у страны вообще нет дипломатических отношений), спрос на полеты из года в год растет. Это совсем не дешевое удовольствие, но большая часть путешественников предпочитает прилетать в страну на собственных бизнес-джетах (официальная информация компании Chapman Freeborn Airchartering, одного из мировых лидеров по организации чартерных рейсов, которая основана в 1973 году).

Единственным международным аэропортом является Paro International Airport – он же самый сложный

для выполнения полетов в мире (при этом имеет достаточно хорошую инфраструктуру, позволяющую принимать относительно «большие» лайнеры типа BBJ/AACJ). Согласно авиационным правилам страны, для выполнения рейсов в аэропорт на борту воздушного судна необходим дополнительный член экипажа (штурман), который и прокладывает маршрут. И бизнес-джеты не исключение.

В конце прошлой недели стало известно, что американский провайдер услуг бизнес-авиации Chapman Freeborn Airchartering и национальный перевозчик Бутана Drukair Royal Bhutan Airlines подписали соглашение о совместной работе по организации бизнес-чартеров в страну. Согласно подписанному договору, Chapman Freeborn Airchartering будет предоставлять услуги по организации чартерных

рейсов в страну и получению необходимых разрешений. Наземное обслуживание в аэропорту будет осуществлять Drukair. В компании Drukair Royal Bhutan Airlines надеются не только на увеличения трафика через аэропорт Paro, но и на доступ к клиентской базе Chapman Freeborn Airchartering для организации туристических полетов внутри страны (таких маршрутов всего лишь семь и большинство из них доступны только для вертолетов).

Согласно данным Drukair Royal Bhutan Airlines, в среднем в неделю через аэропорт Paro осуществляется до 20 рейсов деловой авиации, подавляющая часть которых выполняется на ультрадальних бизнес-джетах. В будущем правительство Бутана планирует заняться и оборудованием дополнительных вертолетных площадок и существенно обновить вертолетный парк спасательной авиатехники.

Аэропорт Paro является крупнейшим в Бутане и единственным международным. Открыт в 1983 году. Находится в 6 км. от города Паро и в 55 км. от столицы страны, города Тхимпху. Он расположен на высоте 2 237 метров в узкой горной долине, на берегу одноименной реки Паро. Со всех сторон аэропорт окружают острые пики Гималаев высотой до 5 500 метров. Климатические особенности и сложный рельеф затрудняют работу аэропорта: из-за постоянных ветров взлеты и посадки осуществляются преимущественно в одном направлении, южном. При наборе высоты и снижении сильная турбулентность. Аэропорт не имеет светосигнального оборудования и работает только в светлое время суток: с 6.00 до 17.00 или по фактическому восходу и заходу солнца. Пилоты используют визуальную схему захода на посадку. Пассажирский терминал, как и все остальные здания в Бутане, построен в национальном стиле. В среднем в год пассажирооборот аэропорта составляет чуть больше 30 тысяч человек.



Король винта и турбины

Он прост и надежен, как тот самый джип, как потертые джинсы, как старина колыт. Два винта, два верных движка серии РТ-6, ставших культом и классикой жанра, плюс современные технологии - что еще надо, чтобы покорять воздушное пространство и добираться туда, куда не дерзнет приземлиться ни один «щегольский» бизнес-джет? 7 тысяч выпущенных самолетов семейства King Air и полвека истории - это вам не фунт композитов.

Лучше новых двух

Пожалуй, только в России многолетняя история производства может означать безнадежное отставание технологий. Равнять авиационные традиции Beechcraft с неизменностью автомобильной классики ВАЗ однозначно не стоит. В случае с семейством двухдвигательных «турбопропов» King Air, которое

в этом году отмечает 50-летие, годы - это время на совершенствование конструкции и оттачивание технологий. С первого полета в 1963 году этот тип воздушного судна пережил длинную череду эволюций и практически стал синонимом термина «турбовинтовой самолет».

Впрочем, сам бренд Beech/Beechcraft, существует еще дольше и, похоже, вполне благополучно переживает и нынешний развод с Hawker. Компания, названная по имени основателя Уолтера Бича, строит летательные аппараты с 30-х годов прошлого века и кое-чему научилась как в технологиях, так и в понимании своего специфического сегмента рынка. Недаром именно ее продукция почти безраздельно царствует в нише турбовинтовых машин с двумя двигателями. В этом году Hawker Beechcraft отметила своеобразный юбилей — поставку 7 тысяч само-

летов King Air различной модификации с начала выпуска этих машин. Кроме того, на протяжении многих лет семейство также лидировало по ежегодному объему поставок среди всех турбовинтовых самолетов, лишь в последние два года уступив первое место модификациям Cessna Caravan. Впрочем, эти однодвигательные машины с негерметичной кабиной вряд ли могут считаться прямыми конкурентами быстрым и комфортным «кингам».

Самолет мужского рода

В названии этого семейства - King Air/«Король Воздуха» - русскому уху и глазу не видится никакой особенности. Но она есть. Дело в том, что в английском языке для «одушевления» крылатых машин традиционно используется женский род. Теперь уже не важно, появилась ли эта мужественность потому, что предком этой линейки стали поршневые «королевы» Queen Air, или по какой иной причине. Мужской род нынешних носителей славного имени, что называется, уже у них в крови. И не только благодаря классически-брутальному и в то же время элегантному виду - сияющие полированным металлом коки винтов и выхлопные трубы, частый ряд круглых иллюминаторов, напористая стремительность в каждой линии планера. Но и вследствие уникальных возможностей, которые они предоставляют своим владельцам.

Недаром платформа разрабатывалась не только как универсальный и практичный самолет для бизнеса, но и с прицелом на военный сектор. King Air с успехом выполняет множество задач - от комфортной перевозки менеджмента и командного состава,



Первый взлет

продолжение ►

до патрулирования местности и работ по аэрофото-съемке, от доставки экспедиций в труднодоступные уголки мира, до службы на местных регулярных авиалиниях. Скажем прямо, работы не боится. Этот самолет, благодаря кабине с наддувом, современным интерьерным решениям, неприхотливости турбовинтовых двигателей и уникальным взлетно-посадочным характеристикам, обеспечит одновременно должный комфорт и возможность наиболее близко подобраться к конечному пункту назначения, особенно, если таковой находится вдали от крупных аэропортов. King Air не нужна бетонная ВПП идеального качества, короткие грунтовые полосы - его родная стихия. Какой бы неприхотливой ни была реактивная машина, но о таких способностях ей остается только мечтать. Об этом хорошо осведомлены и в Голливуде — именно «король» смело поднимается в воздух на экране, когда нужно добраться, например, до заброшенного «Парка юрского периода».

Впрочем, как не упомянуть и о мужской практичности и рациональности? King Air не склонен сжигать деньги владельца в реактивном темпе - уровень его постоянных и текущих расходов не чета показателям даже самых легких бизнес-джетов. Несмотря на заметную разницу в скорости, этот «турбопроп» вполне может потягаться с ними на расстояниях до тысячи километров. Для выполнения же специальных задач он становится просто незаменимым.

Фул-хаус

В нынешней винтовой линейке Beechcraft собрана очень неплохая комбинация. Три турбовинтовых «короля» - King Air 350i, 250 и C90GTx - и два поршневого - двухдвигательный аристократ Baron и нестареющая Bonanza. В терминах покера это со-



четание вполне можно оценить как фул-хаус. Очень неплохо для игры в этом сегменте авиационного рынка.

Старшей картой в комбинации следует считать модель King Air 350i. Он же и самый вероятный претендент на популярность в России. Почему? Во-первых, у него самая большая среди «королей» дальность полета - 3 174 км с 4 пассажирами на борту. Вполне ошутимое достоинство при нашей, мягко говоря, не самой высокой плотности аэродромной сети. Далее - самый большой, соответствующий «дальнобойности», салон на 9 пассажиров и полноценный санузел. Самолет способен развить впечатляющую для своего класса крейсерскую скорость в 580 км/ч. Стоит отме-

тить и еще один несомненный плюс - King Air может брать максимальное количество топлива при всех занятых пассажирских креслах, других самолетов с такими характеристиками придется еще поискать.

King Air 250 отличается от большего брата более скромными габаритами - 8-местный салон короче на метр, соответственно, немного ниже и максимальная загрузка. В дальности полета «двести пятидесятый» также уступает почти тысячу километров, а вот разницу в скорости вряд ли стоит считать существенной - 574 км/ч.

Младший King Air C90GTx даже внешне выглядит несколько иначе, чем собратья. И не только из-за меньшего размера - хвостовое оперение у него не Т-образное (дань требованию военных по упрощению выброски с парашютом), как у двух других «кингов», а классическое. Летает он несколько медленней «однофамильцев», развивая максимальную крейсерскую скорость в 554 км/ч, зато в дальности не уступит «двести пятидесятому», при этом предлагая самую низкую стоимость из всей тройцы.

Спорить не стоит, если самолет предназначен для того, чтобы отдохнуть в Ницце или навестить родных в Лондоне, возможно, King Air не станет идеальным вариантом. Но для того, чтобы ближе подобраться к производственным мощностям, шахтам, карьерам или буровым вышкам - иначе говоря, к местам, где по сей день куется благосостояние Родины, лучший вариант найти очень трудно. Иначе говоря, на каждый сложный и хитрый маршрут всегда найдется самолет с винтом. А если таковых два - почувствовать себя королем положения еще проще.

продолжение ►

Мнения

Скотт Пламб, Вице-президент Beechcraft Corporation по продажам в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке

Для самолетов бизнес-авиации - 500-1000 км очень популярная дистанция. На таком расстоянии особого выигрыша по времени по сравнению с King Air у легкого бизнес-джета нет. Главное преимущество - большой опыт по производству этого семейства самолетов, недавно мы поставили 7000-й King Air. Огромный опыт производства, эксплуатации и постоянное совершенствование делают этот самолет очень долговечным и надежным. При этом он абсолютно современен, используются новейшие технологии, например, пилотская кабина создана на основе современного комплекса авионики Pro Line 21. Мы только рады соперничеству с такими более «молодыми» моделями как Pilatus PC-12 и ТВМ.

Михаил Степанович Осычнюк, директор авиакомпании «Петропавловск-авиа»:

«King Air оказался настоящей находкой! Самолет не боится холодов, может перевозить грузы и руководящий состав на расстояния до 3 300 км на высоте до 11 000 м. Возможность посадки на грунт добавляет эффективности его использования в сфере добывающей промышленности. Вместителен, экономичен, надежен! Он просто незаменим в наших климатических условиях и полностью справляется с поставленными задачами».

Василий Тимофеевич Попов, генеральный директор ОАО «Авиация и прикладная экология»:

На сегодняшний день эта машина является наиболее экономичной в обслуживании. Во времена СССР мы использовали Ан-30, один King Air заменил 3 «Ана» по производительности. Если Ан в среднем расходовал 1 тонну топлива, то King Air расходует

250 кг. King Air - это очень комфортный самолет, который выполняет все требования аэрофотосъемки. У нас он оборудован и под сканер, и под цифровую камеру. Это очень удобная машина для специальных миссий, для облета аэропортов. Мы одними из первых купили King Air и оценили его дальность полета и экономичность в первую очередь.

Сейчас практически нет аэрофотосъемщиков. Только Diamond иногда используется, но он может работать в маленьких регионах, мы же летаем по всей России, недавно отсняли «Южный поток». King Air абсолютно приспособлен для русской зимы, у нас не возникало проблем с эксплуатацией в условиях Крайнего Севера. Также одним из ключевых преимуществ этой машины является короткая взлетно-посадочная полоса. В будущем мы планируем увеличить наш парк самолетов еще несколькими King Air».

Алексей Королев. Материал опубликован в журнале Altitudes Russia, №22, январь-февраль



Такое нам даже не снилось!

В прошлое воскресенье в США прошел «Супербоул» (Super Bowl). Для Америки это настолько великое событие, что даже технические неурядицы, из-за которых любое российское соревнование обозвали бы полнейшим колхозом, делают его только легендарнее. И СМИ стараются не упустить возможности упомянуть его в своих материалах. Спортивные издания интересуют чистый спорт, музыкальные – кто выступит в перерыве матча, рекламные – сколько стоит реклама на ТВ во время состязания. «Супербоул» – это финал Национальной Футбольной Лиги США по американскому футболу.

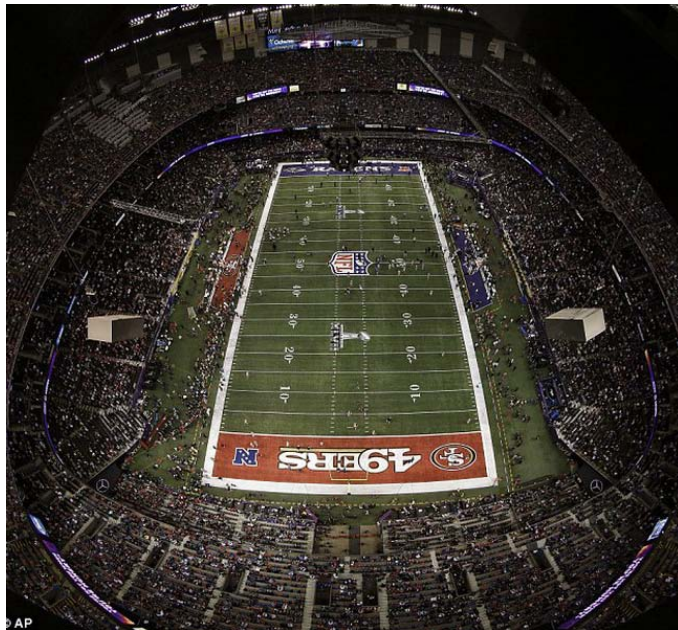
Вот что про нынешний матч пишет Спорт-Экспресс: «О сопровождающих «Супербоул» празднествах и телевизионной вакханалии можно писать отдельную серию статей, и все они будут интересными и экзотичными, но зачем? Представьте себе, что Олимпий-



ские игры в Сочи и чемпионат мира по футболу-2018 смешались воедино, сконцентрировались в один день и умножились в несколько раз. Получите то, что значит «Супербоул» для Америки».

Джексон в 1993-м. На «Супербоуле» пели Джанет Джексон, Джастин Тимберлейк, Кид Рок, Майкл Джексон, Глория Эстефан, ZZ Top, Мадонна. Спустя 20 лет перед зрителями предстала Бейонсе. В интернете разошлась шутка о тех, кого на Супербоуле интересует только поп-составляющая: «Слышали, во время концерта Бейонсе будет какая-то игра...». После яркого шоу Бейонсе, которая, к тому же, на сцене воссоединилась с экс-коллегам по популярной группе Destiny's Child, игра возобновилась, и вдруг наступила темнота. Погасла половина прожекторов стадиона, игру отложили на полчаса!

А в это время за кулисами этого шоу тоже творилось что-то невероятное. Близлежащие к Новому Орлеану аэропорты были буквально забиты бизнес-джетами! Наземные службы рапортовали о более 800 прилетевших деловых самолетах. И никакие Давос



В этот раз финал лиги смотрели более 108 млн зрителей в США и более 50 млн по всему миру. «Балтимор» выиграл у «Сан-Франциско» со счетом 34:31, но для американцев в этом спортивном празднике, кроме победы своих любимцев, важна еще и развлекательная часть. Ведь она не уступает по зрелищности спортивному состязанию. И может ли сухая статистика сравниться с безумием, которое творилось вокруг! Одним из рекордов финала-2013 стала стоимость 30 секунд рекламного времени во время трансляции – \$ 4 млн!

Апофеозом ажиотажа на «Супербоуле» является не финальный свисток, а перерыв, во время которого выступают суперзвезды. Традицию начал Майкл



продолжение ►

или даже Олимпиада вряд ли сравнятся с таким трафиком, так как это происходило в течение всего двух-трех дней!

Lakefront Airport достиг своего предела, приняв около 600 самолетов. Администрация аэропорта рассчитывала, что примерно 70% прибывающих самолетов будут малые и средние бизнес-джеты. Но эти ожидания не оправдались – прибывающие на «Супербоул» болельщики предпочитали крупногабаритные бизнес-джеты. В этом аэропорту есть три FBO, и все они работали на пределе возможностей. Landmark Aviation принял 325 бизнес-джетов, FlightlineFirst – 165 самолетов, а Hawthorne Global – 92. Причем самолеты парковались на всех свободных площадках, включая рулежные дорожки. Наземным службам приходилось постоянно перемещать самолеты, так как постоянно шел входящий и исходящий трафик. А обычно Lakefront Airport принимает в день около 125 бизнес-джетов. Диспетчера аэропорта, осуществляющие посадки, рассказывают, что был период в течение трех часов, когда самолеты садились с разницей в 90 секунд. Но это никого не напрягало. Ведь американский футбол – национальное достояние.



Обычный день аэропорта Lakefront

Ну а основная нагрузка по дальнобойным самолетам легла на второй аэропорт - Armstrong New Orleans International Airport, где основным провайдером выступила Signature Flight Support. За первые дни компания обслужила более 100 бизнес джетов, прилетевших на турнир из Старого Света и стран Ближнего Востока. Всего же за четыре дня Signature Flight Support обслужила более 350 самолетов и разместила в собственных ангарах еще 125 бизнес-джетов. Всего же на финал прилетело, по данным администрации аэропорта, 40561 пассажир (достаточно много самолетов было в корпоративной конфигу-

рации, рассчитанные на перевозки до 50 человек). В среднем время на обслуживание пассажиров не превышало 10 минут при посадке и 20 минут при вылете.

По данным FlightAware, в течение 24 часов после окончания матча оба аэропорта организовали вылет более чем 700-м самолетам, что является рекордом даже для Соединенных Штатов!

Использованы материалы Спорт-Экспресс, Сегодня.ua и AIN

Avinode Business Intelligence Newsletter



Представляем обзор Avinode о состоянии глобального рынка бизнес-авиации.

Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. Система позволяет в режиме реального времени получать информацию о наличии свободных самолетов и стоимости летного часа. В базу Avinode входят более 1200 операторов с общим парком в 3000 самолетов.

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

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Ключевые показатели мирового рынка
- Индекс спроса тяжелых бизнес-джетов в Северной Америке и в Европе
- Индекс стоимости летного часа тяжелых бизнес-джетов в США и Европе
- Стоимость летного часа Challenger 604

Avinode в своем бюллетене выделяет следующие категории бизнес-джетов:

Light Jets

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

Midsized Jets

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

Heavy Jets

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

Ключевые показатели рынка

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

Avinode Key Performance Indicators: Heavy Jets

	US	Europe
Flights last 14 days	10 304	4 516
Flights, YoY change	+5.7%	+4.3%
Avinode Demand Index	-25.7%	-12.2%
Avinode Pricing Index	-0.31%	+0.52%

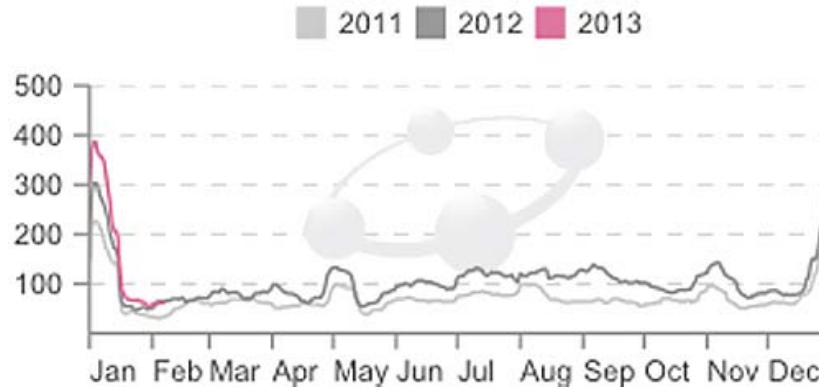
продолжение

Индекс спроса

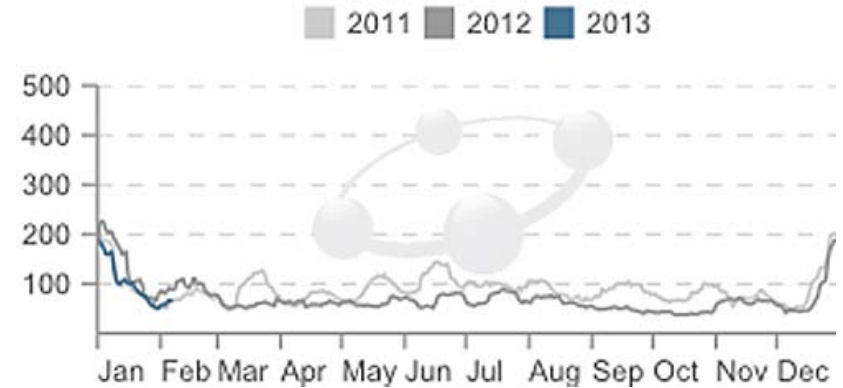
Индекс спроса Avinode показывает среднюю ежедневную стоимость всех заказанных рейсов, которые осуществляются в течение 14 дней до публикации отчета.

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

Avinode Demand Index: Heavy jet - Europe



Avinode Demand Index: Heavy jet - US & CA



Индекс стоимости летного часа

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

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

Стоимость летного часа популярных самолетов

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

В ротации будут рассматриваться следующие модели самолетов:

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

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

Avinode Pricing Index: Heavy Jets



Avinode Pricing Index: Challenger 604



Region Comparison

