



Блок аналитических данных, поступивших на этой неделе, с одной стороны показывает, что нынешнее состояние отрасли деловой авиации пока находится далеко от здорового. Особенно сильно пока страдают производители - судя по квартальному отчету GAMA, бизнес-джеты в первой четверти 2011 года пострадали больше всех. Но с другой стороны радует то, что благосостояние частного сектора уже позволяет тратиться на дорогостоящие покупки - новые поршневые самолеты в начале 2011 года продавались очень хорошо.

Также, в сравнении с прошлым годом, продолжается тенденция смещения трафика деловых самолетов в сторону владельцев. Это уже данные компании ARGUS. Ну и анализ вторичного рынка самолетов и вертолетов от компании JetNet также указывает на особые правила в сегменте частных покупок - в этом отчете роль индикатора поведения индивидуальных владельцев берет на себя сегмент поршневых вертолетов.

Эта неделя стала преддверием к европейской выставке деловой авиации в Женеве EBACE 2011. Как и всегда, многие компании анонсируют свое участие в этом мероприятии. Традиционно большой десант "высадит" и российский сегмент отрасли. На следующей неделе будем следить за новостями с EBACE 2011.



## Промышленность в депрессии

10 мая 2011 г. Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) выпустила отчет по поставкам и стоимости самолетов в первом квартале 2011 года.

**стр. 9**



## Активность деловой авиации в США упала

По сравнению с прошлым месяцем общий трафик деловой авиации значительно снизился. По сравнению с мартом 2011 г. активность бизнес-джетов упала на 7,3%. В сравнении с тем же месяцем 2010 г. также наблюдается снижение на 0,4%.

**стр. 10**



## Ранняя стадия восстановления

Все основные показатели вторичного рынка бизнес-джетов показывают признаки ранней стадии восстановления. Однако исключением из этой тенденции продолжает оставаться негативный тренд показателя средних цен.

**стр. 11**



## Avinode Business Intelligence Newsletter.

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

индекс спроса: +2,53%; индекс стоимости: +0,12%

В выпуске информация с 9 по 15 мая 2011 г.

**стр. 12**

Принципиально новый G650



Быстрее всех, дальше всех,  
вместительнее всех

Gulfstream  
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

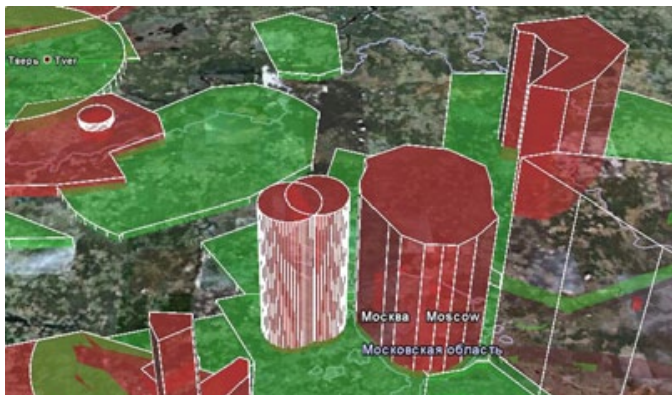
## АОПА-Россия представила полезные информационные сервисы

Потребность в актуальной информации в авиации практически всегда является вопросом безопасности. Разнообразные данные необходимы как во время полета, так и при подготовке к нему. А удобство восприятия и наглядность информации являются одними из факторов, которые облегчают работу пилотов.

При непосредственном содействии руководства РАОПА в настоящее время частные пилоты могут использовать два сервиса, облегчающие подготовку к выполнению полетов, а также дающие информацию о структуре воздушного пространства и аэродромной сети России. Первый уже довольно известен активным пользователям авиационных интернет-форумов – это [слой в программе Google Планета Земля](#), который дает графическое представление структуры воздушного пространства над территорией России.

Несмотря на кажущуюся поначалу сложность этого сервиса и большой объем самой разнообразной информации, пользователи могут выбрать необходимые в настоящий момент данные, скрыв то, что не нужно. Для этого просто надо отметить или снять отметку с нужной папки. Отличительной особенностью сервиса является то, что во время его использования предоставляется актуальная информация по ограничениям в воздушном пространстве: на карте указываются только актуальные NOTAM, причем база обновляется каждые полчаса. В последнее обновление сервиса включены изменения границ воздушного пространства зоны «G», которые вступили в силу с 5 мая 2011 г.

Другой сервис, который представляет РАОПА, является более специализированным, однако не



менее полезным в работе по подготовке к полетам. Онлайн-сервис, размещенный на сайте РАОПА, является [информационной базой аэродромной сети России](#).

Причем, в отличие от бумажных и онлайн справочников подобной направленности, эта база совмещена с сервисом Google Maps, и поэтому дает наглядное представление о местонахождении аэродрома или посадочной площадки на карте. Отличительная особенность нового сервиса в том, что можно использовать в качестве подложки не только векторную карту или спутниковые снимки, а реальные топографические карты. Также добавляет удобство, что в этом сервисе реализована поддержка планшетных компьютеров iPad. Еще одной приятной особенностью сервиса и показателем его открытости стало то, что зарегистрированные пользователи могут вносить уточнения в базу данных.

Источник: Бюллетень АОПА-Россия

**JETEXPO**  
MOSCOW 2011  
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА  
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

**ВПЕРВЫЕ!** Выставка Jet Expo 2011 пройдет на единой площадке – аэропорт Внуково-3

МЫ РАЗВИВАЕМСЯ.  
МЫ ДУМАЕМ О НАШИХ КЛИЕНТАХ.  
МЫ НЕ ОСТАНАВЛИВАЕМСЯ НА ДОСТИГНУТОМ.

14 – 16 сентября  
**2011**  
www.jetexpo.ru

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ НА БОРТ

**Vnukovo-3**  
MOSCOW

## Все самолеты Hawker Beechcraft

Компания Hawker Beechcraft представит на статической стоянке EBACE 2011 всю свою линейку самолетов. А в выставочном центре Palexro на стенде компании будет выделена отдельная зона подразделения Global Customer Support с интерактивными терминалами, на которых клиенты смогут с помощью компьютерного моделирования ознакомиться с вариантами интерьеров самолетов компании.

“EBACE стала крупным международным мероприятием и продолжает расширять масштабы своей деятельности,” сказал президент Hawker Beechcraft по Европе, Ближнему Востоку и Африке Шон Макгью (Sean McGeough). “Мы каждый год с нетерпением ждем возможности показать наши самолеты посетителям со всего мира. Это особенно важно в этом году, так как мы наблюдаем признаки активизации деятельности на европейском рынке и во всем мире. Продолжая расширять нашу сеть представителей по продажам и обслуживанию, а также учитывая рост нашей клиентской базы, это мероприятие стало логическим местом для поддержания отношений с клиентами и дальнейшего их развития”.

В среду, 18 мая, в конференц-зале 3 павильона № 6 компания проведет два семинара по техническому обслуживанию и эксплуатации: с 9.00 до 11.00 для операторов самолетов серии Hawker 125 и с 11.00 до 13.00 для операторов KingAir.

На статической стоянке Hawker Beechcraft представит следующие самолеты: Hawker 4000, Hawker 900XP, Hawker 750, Beechcraft Premier IA, Beechcraft King Air 350i, Beechcraft King Air 250, Beechcraft King Air C90GTx, Beechcraft Baron G58, Beechcraft Bonanza G36.



## Gulfstream представит на EBACE 2011 четыре самолета

Корпорация Gulfstream Aerospace покажет на 11-й европейской выставке бизнес-авиации EBACE 2011 четыре своих бизнес-джета.

На статической стоянке компании, в рамках выставки EBACE 2011, которая пройдет с 17 по 19 мая 2011, в Женевском международном аэропорте, можно будет увидеть крупногабаритный ультрадальний G550, крупногабаритный дальнемагистральный G450, крупногабаритный среднемагистральный G200 и широкофюзеляжный высокоскоростной G150.

В выставочном павильоне Palexro компания Gulfstream поставит выставочный стенд площадью 110 кв.м. (стенд 7040), на котором можно будет увидеть макеты размером 1/10 натуральной величины всех самолетов компании, включая ультрабольшой ультрадальний G650 и суперсредний G250.

На выставку приедут несколько топ-менеджеров производителя, в том числе президент компании Gulfstream Джо Ломбардо, президент направления технической информации и поддержки компании Gulfstream Марк Бернс, старший вице-президент по продажам и маркетингу Ларри Флинн, старший вице-президент направления программ, разработки и испытаний компании Gulfstream Прес Хенне, старший вице-президент отдела государственных программ и продаж Бадди Сэмс и старший вице-президент по эксплуатации Деннис Стулиграсс.

На брифинге, который компания проведет в понедельник 16 мая с 9 по 9:45 в Palexro, зал 7, Уровень 1, конференц-зал 1, руководство компании Gulfstream расскажет о программах сертификации воздушных судов, усовершенствованиях в сети поддержки Gulfstream и других обновлениях. На вопросы будут отвечать Джо Ломбардо, Прес Хенне и Марк Бернс.

Кроме того, в среду 18 мая компания проведет конференцию для европейских операторов, на которой представит обновления и технические доклады по обслуживанию и эксплуатации самолетов Gulfstream в Европе.

“Европейская выставка и конференция деловой авиации предоставляет нам еще одну возможность встретиться лицом к лицу с нашими операторами в Европе. Они смогут еще раз ознакомиться с широким спектром самолетов Gulfstream”, сказал Ларри Флинн.

Самолет G550 может преодолевать до 6 750 морских миль (12 501 км) со скоростью 0,80 Маха, демонстрируя таким образом самую большую в мире дальность полета среди специализированных бизнес-джетов.

Модель G450 может перевезти восемь пассажиров и экипаж из трех человек на расстояние до 4 350 морских миль (8 056 км) при обычной крейсерской скорости 0,80 Маха. Максимальная крейсерская скорость самолета 0,88 Маха, а крейсерской высоты, составляющей 41 000 футов (12 497 м), он может достичь всего за 20 минут.

В широком комфортабельном салоне крупногабаритного среднемагистрального самолета Gulfstream G200 может разместиться до 10 пассажиров. Он может пролететь 3 400 морских миль (6 300 км) со скоростью до 0,75 Маха на крейсерской высоте до 45 000 футов (13 716 м).

Модель G150 демонстрирует наилучшие летно-технические характеристики в своем классе. Дальность полета самолета составляет 3 000 морских миль (5 556 км). Самолет поставляется в трех конфигурациях интерьера, на его борту могут удобно разместиться от шести до восьми пассажиров.



## Русские на EBACE 2011

ОНАДА и ряд компаний, входящих в организацию, примут участие в выставке EBACE-2011 в Женеве.

Посетители крупнейшей европейской выставки, которая пройдет с 17 по 19 мая в аэропортовом выставочном комплексе Palexpo в Женеве, смогут побывать на стендах компаний Streamline OPS, Capital Jets, VIPPORT/FBO VNUKOVO-3, AeroTrans, RusAero, Avcom-D Ltd., Business Aviation Club, Premier Avia – представляющих отрасль российской деловой авиации.

В преддверии выставки в своем приветственном слове участникам Председатель правления ОНАДА Леонид Кошелев сказал:

“Участие в выставке – не только целесообразный бизнес-проект, но и важная акция по оценке роли российского рынка в общеевропейском авиационном пространстве.

Это стало уже традицией, что значительное количество российских компаний принимают участие в выставке в качестве экспонентов, а также придет довольно много российских посетителей, что, несомненно, добавит особенности этому мероприятию.

Это, конечно, не случайно. Бизнес-авиация является отраслью, которая со своим трансграничным характером служит объединяющим фактором и связывает Восток и Запад вместе. Это отлично видно здесь. Видение единства Европы, от Атлантики до Урала, вероятно, имеет наибольшую возможность в отрасли бизнес-авиации.



Объединенная ассоциация деловой авиации России является активным членом ЕВАА и разделяет ее цели и устремления. Хорошая новость в том, что после спада в 2009 году и в первой половине 2010 года отрасль деловой авиации в России находится на подъеме и показывает значительный рост. В основе этого роста нынешнее состояние экономики и перспектива экономического роста”.

## Embraer покажет четыре самолета

Embraer примет участие в 11-й европейской выставке и конференции деловой авиации, которая состоится в Женеве, в выставочном комплексе Palexpo, 17-19 мая 2011.

Бразильский производитель представит на статической экспозиции в женевском аэропорте следующие самолеты – бизнес-джет начального уровня Phenom 100, легкий самолет Phenom 300, большой Legacy 650 и сверхбольшой Lineage 1000. На стенде №7041 компании Embraer, в павильоне № 7 будет также выставлен полномасштабный макет новейшего среднего Legacy 500.

Накануне открытия выставки компания проведет пресс-конференцию. В понедельник, 16 мая, в зале 1, павильон №7, в 15:15 откроет это мероприятие недавно назначенный президент подразделения Embraer Executive Jets Эрнест Эдвардс. Он выступит с докладом о последних достижениях компании в производственной программе и достижениях в программах поддержки клиентов.

В 2010 году семейство деловых самолетов Embraer достигло новых рубежей. За прошлый год компания поставила 145 самолетов представительского класса. Это на 23 самолета больше, чем в предыдущем году, что является самым высоким увеличением среди всех производителей. Phenom 100 был признан самым популярным бизнес-джетом, клиенты по всему миру получили в 2010 году 100 самолетов этого семейства. В 2010 доля Embraer на рынке деловой авиации достигла 19%, то есть компания поставляет почти каждый пятый самолет представительского класса во всем мире.

## ОНАДА и Jet Expo организуют коллективный стенд



14-16 сентября 2011 года в Центре Бизнес Авиации «Внуково-3» пройдет очередная, 6-ая выставка JET EXPO. Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации выступает официальным партнером выставки.

Jet Expo и ОНАДА представляют Operator & BrokerProject – коллективный стенд для операторов и брокеров деловой авиации.

Впервые проект был представлен в рамках JET EXPO 2010 и вызвал интерес как у российских, так и у зарубежных компаний. Подобные проекты реализуются на крупнейших выставках деловой авиации в мире.

В рамках проекта каждая компания-участник получит готовое выставочное место «под ключ», что удобно для тех, кто не планирует представлять большие стенды на выставке. Традиционно, для членов ОНАДА будет предоставлена скидка 20% на участие в проекте.

ОНАДА и Jet Expo приглашают всех, кто заинтересован в развитии отрасли деловой авиации, своего бизнеса в этом направлении, принять участие в выставке и программных встречах.

Более подробная информация о выставке на [www.jetexpo.ru](http://www.jetexpo.ru).

## Джет-2000 + футбол

В конце апреля – начале мая 2011 года ФК «Истра» подписал контракт с Авиакомпанией Джет-2000. В скором времени на форме игроков появится логотип компании-спонсора.

Помимо финансирования команды ФК «Истра» Авиакомпания Джет-2000 намерена оказывать всестороннюю поддержку детской спортивной школе при футбольном клубе. В планы АК ДЖЕТ-2000 и ФК «Истра» входит проведение совместных спортивных мероприятий для воспитанников детской спортивной школы и сотрудников компании, а также организация футбольных мастер-классов с участием профессиональных игроков.

Авиакомпания Джет-2000 предоставляет полный комплекс услуг деловой авиации и соблюдает нормы и стандарты качества авиаперевозок, принятые в США и Европе. В авиапарке Джет-2000 представлены воздушные суда от производителей Dassault, Bombardier и Hawker Beechcraft.

Авиакомпания Джет-2000 располагает собственными инженерно-авиационной и летной службами. Благодаря высокой квалификации специалистов и партнерским отношениям с ведущими участниками рынка бизнес-авиации, компания гарантирует высокое качество услуг во всех отраслях деятельности.

За время своего существования Авиакомпания Джет-2000 заработала безупречную репутацию в сфере деловой авиации. Джет-2000 принимает активное участие в международных выставках бизнес авиации и активно участвует в работе правления Объединенной национальной ассоциации деловой авиации России (ОНАДА).



## Очередной BBJ поставляется в Китай

Компания Boeing Business Jets (BBJ) объявила о поставке BBJ 737-700 IGW (с увеличенным взлетным весом) авиакомпании Beijing Airlines, дочернему подразделению деловой авиации авиакомпании Air China.

На церемонии передачи самолета в Центре передачи самолетов Boeing в Сиэтле присутствовал заместитель генерального менеджера Beijing Airlines Ван Вэй. Это первый BBJ во флоте Beijing Airlines, и в результате этой поставки парк авиакомпании увеличился до 11 самолетов бизнес-класса.

“Air China уже в течение длительного времени работает с компанией Boeing”, сказал Ван Вэй. “Мы очень рады продолжению наших отношений в связи с поставкой в парк Beijing Airlines первого BBJ и рассчитываем на дальнейшее сотрудничество с Boeing для удовлетворения быстрорастущего спроса на китайском рынке бизнес-авиации”.

“Азия и, в частности, Китай в течение нескольких лет стали сильным рынком для Boeing Business Jets”, сказал президент BBJ Стив Тейлор. “Работа с Beijing Airlines в целях поставки их лучшего бизнес-джета помогла сделать нас еще сильнее в этом регионе”.

Следующей остановкой для “зеленого” BBJ станет компания PATS Aircraft Systems в Джорджтауне, штат Делавэр, где будет установлена модернизированная топливная система для увеличения дальности. Затем самолет будет доставлен в центр завершающей отделки по выбору клиента, где будет производиться монтаж интерьера.



## 200-й Phenom 100

200-й самолет Phenom 100 производства Embraer был передан заказчику в ходе торжественной церемонии, состоявшейся в штаб-квартире компании, сообщает Aviation Explorer. Самолет был передан американской группе компаний Swift Aviation Group, Inc., из Феникса, штат Аризона.

Данный самолет Phenom 100 был заказан компанией Swift в мае 2006 года и будет базироваться в штаб-квартире компании в Фениксе. В 2000 году компания Swift стала стартовым заказчиком самолетов Legacy 600 в количестве 25 единиц. На сегодняшний день в парке компании также имеются самолеты Phenom 100, который в 2010 году был признан самым поставляемым административным самолетом в мире.

«Мы рады сообщить, что компанией Swift Aviation Group был получен 200-й самолет популярной модели Phenom 100», - сказал Эренст Эдвардс, президент Embraer Executive Jets. «В свете нашего продолжительного сотрудничества, начинавшегося с самолетов Legacy 600, я уверен в том, что наши самолеты продолжат способствовать росту компании Swift”.

“Phenom 100 является отличным частным самолетом, обладающим лучшей окупаемостью в своем классе”, - сказал Джерри Мойс, владелец Swift Aviation Group. “Стиль, параметры и уровень комфортности данного самолета, на мой взгляд, превосходят любой из самолетов начального уровня, представленных на рынке на сегодняшний день. После приобретения самолетов Legacy 600 и нашего продолжительного сотрудничества с Embraer на протяжении 10 лет, я уверен в том, что данный самолет оправдает любые ожидания как нашей компании, так и ожидания наших клиентов”.



## Уволенных пилотов просят вернуться

Оператор деловой авиации CitationAir, который является дочерней компанией американского производителя Cessna Aircraft, попросил всех 85 пилотов, отправленных в бессрочный отпуск без содержания в 2009 году, вернуться на работу.

В 2009 году перевозчик был вынужден отправить в отпуск без содержания 85 пилотов под предлогом приведения оптимизации бизнеса. В том году резко упал спрос на бизнес перевозки, и компания могла обеспечить работой только 307 человек летного состава. И вот теперь пилотам, которые были отправлены в отпуск, было предложено вернуться. Но откликнулись на это предложение далеко не все. Из 85 уволенных пилотов, только 53 вернулись в CitationAir. Остальные по разным причинам проигнорировали это предложение. В результате летный состав компании на сегодняшний день составляет 334 человека.

“CitationAir работала последние пару лет не только для того, чтобы выжить в период рецессии, но для того, чтобы успешно развивать бизнес в дальнейшем – это достижение, которым мы очень гордимся”, сказал генеральный директор CitationAir Стив О’Нил. “При этом, CitationAir является единственной компанией на рынке деловой авиации, которая предложила вернуться всем своим уволенным пилотам”.

Компания начинала работать, как оператор долевой собственности, в 2000 году и называлась Citation-Shares. Отличительной особенностью в тот момент было то, что компания продавала доли только в самолетах семейства Citation. В 2009 году прошел ребрендинг оператора, и с тех пор клиентам больше не требуется быть долевым владельцем, чтобы воспользоваться услугами компании.



## R66 скоро появится в России

Новый газотурбинный вертолет компании Robinson скоро появится в России. Две компании соревнуются за право получения первого в России R66.

5 апреля 2011 г. на заводе Robinson Helicopter состоялось вручение первого вертолёта R66 компании Авиамаркет.

Мероприятие прошло в рамках деловой встречи представителей компании Авиамаркет и Robinson Helicopter, посвященной подведению итогов предыдущего года и обсуждению планов 2011 года. Президент компании-производителя Курт Робинсон оценивает российский рынок как исключительно перспективный для частной авиации и развивающийся. Директор по продажам Терри Хэин отметила компанию Авиамаркет как ведущего дилера, поскольку по итогам 2010 года продажи компании составили 10% общего объема продаж вертолётов Robinson в мире.

Представители Robinson Helicopter отметили также активность и влияние Авиамаркет на формирование спроса и популяризацию вертолётов Robinson в России. На встрече обсуждались запланированные маркетинговые мероприятия компании и планы перелётов на вертолётах R66.

Также были отмечены и получили поздравления первые российские пилоты, прошедшие подготовку на R66: шеф-пилот Дмитрий Ракитский и частный пилот, почётный член Аэроклуба «Истра», Михаил Фарих.

В завершение деловой встречи глава Robinson Helicopter м-р Курт Робинсон торжественно передал генеральному директору компании Авиамаркет

Михаилу Юшкову ключи от нового вертолёта R66. Авиамаркет считает этот вертолет первым российским R66.

Однако екатеринбургская компания URALHELICOM также претендует на лавры первого российского R66. Об этом сказал в интервью сайту Ассоциации Вертолетной Индустрии директор по продажам URALHELICOM Алексей Михайлов.

**АВИ:** *Алексей, расскажите о приобретении вертолета R66.*

**А.М.:** Мы заказали вертолет R66 в 2010 году. Вертолет самый первый в России (номер 0027) т.е. 27-й вертолет в мире.

Сейчас он территориально находится в Европе, на транспортном хабе. В конце этой недели (до 1 мая) он должен быть на таможне.

Пилоты, участвующие в тестировании вертолета R66 на работоспособность и надежность, отметили, что новая модификация напоминает вертолет Robinson R44 Raven II, только R66 более мощный. Оба пилота сошлись во мнении, что R66-ой превосходит своего предшественника по трём параметрам:

- по процедуре запуска двигателя,
- по работе рулевого винта,
- по авторотации.

Отличное решение для тех, кто ищет совершенство за разумные деньги.

Такое соперничество за первенство представить на нашем рынке новый газотурбинный вертолет показывает уверенность дилеров в хорошей рыночной перспективе этой машины в России.

## Бизнес-джет снес мачту освещения

При заходе на посадку в аэропорту Внуково-3 самолет Challenger 605 австрийской авиакомпании Avcon Jet зацепил передней стойкой шасси фонарь освещения высотой 7,5 метров, который находился в 350 метрах от начала взлетно-посадочной полосы.

Никто из находившихся на борту пассажиров, летевших из норвежского Бергена, и членов экипажа не пострадал. После приземления воздушное судно самостоятельно зарулило на место стоянки.

- Это специальное сооружение, которое предупреждает о том, что на взлетно-посадочной полосе ведутся работы, - рассказала руководитель пресс-службы аэропорта «Внуково» Елена Крылова.

- Пилот, по всей видимости, его слишком поздно заметил и не успел отвернуть. Всех пилотов предупреждают об условиях в аэропорту прилета. Но экипаж «Челенджера», по всей видимости, не учел, что у нас проводится ремонт.

Часть семиметровой конструкции зацепилась за стойку шасси самолета. Металлические обломки не помешали пилоту успешно посадить самолет и отогнать его в ангар, хотя у воздушного судна были сильно повреждены стойка шасси и фюзеляж.

Экипаж Challenger 605 даже не сообщил работникам аэропорта о произошедшем ЧП. О нем узнали, лишь когда вечером 10 мая сломанную мачту нашли техники.

- Росавиация проводит проверку по факту данного происшествия, - сообщили в правоохранительных органах. - Вероятнее всего, пилот неверно выбрал высоту для посадки. Личности пассажиров, летевших данным рейсом, пока не известны.

## ОрВД с прибылью

Результаты очередных исследований систем организации воздушного движения (ОрВД) говорят о том, что программы модернизации существующих систем ОрВД могли бы принести значительное сокращение затрат, и как следствие, увеличение прибыли, пишет Aviation Week. Причем можно было бы добиться значительного увеличения прибыли при условии скорейшей модернизации системы ОрВД по всему миру.

Исследования, выполненные фирмой Deloitte LP, указывают на необходимость скорейшего внедрения новых систем ОрВД, таких как NextGen в США и SES-AR в Европе. Также отмечается, что промедление с внедрением новых систем может обернуться снижением чистой прибыли и увеличением сроков окупаемости данных проектов.

Фирма Deloitte финансировала 9-месячное исследование после того, как представители авиационной промышленности высказались за проведение независимого анализа в преддверии грядущей модернизации систем ОрВД. Все представленные проекты были рассмотрены поставщиками специализированного оборудования, авиакомпаниями и органами, отвечающими за организацию воздушного движения.

Согласно наиболее вероятному сценарию прогноза, составленного Deloitte, завершение модернизации систем ОрВД к 2025 г. привело бы к получению чистой прибыли в размере \$897 млрд до 2035 г. Причем прибыль в размере \$281 млрд была бы получена за

счет использования системы NextGen в США, \$266 млрд - за счет внедрения системы SESAR в Европе. Еще \$350 млрд были бы получены от модернизации систем ОрВД в других регионах мира.

Преимущества от модернизации систем ОрВД в основном бы получили авиакомпании и пассажиры, в то время как на долю органов, занимающихся обеспечением ОрВД, и аэропортов пришлось бы меньшая часть прибыли. Выгоды определялись бы на основании таких факторов, как сокращение эксплуатационных расходов авиакомпаний, экономическая оценка увеличения вместимости, сокращение выбросов вредных веществ и снижение уровня шумового загрязнения, оценка тех часов, которые пассажиры могли бы потерять в результате задержек рейсов. В затратную часть включались расходы, связанные с работой экипажей ВС, а также расходы на модернизацию существующей инфраструктуры со стороны органов ОрВД и правительств различных стран.

Что касается основного сценария прогноза, составленного Deloitte, то чистая прибыль в размере \$897 млрд превысила бы инвестиции на реализацию проекта на 39,6%, в то время как срок окупаемости проекта был бы равен 8 годам. Причем, если в качестве основополагающих факторов учитывать только эксплуатационные расходы, размер чистой прибыли составил бы \$246 млрд.

Согласно другому сценарию, который предполагает завершение модернизации систем ОрВД к 2020 г.,

чистая прибыль до 2035 г. должна увеличиться на \$100 млрд. Срок окупаемости проекта составил бы семь лет, а рентабельность инвестиций была бы равна 53%.

С другой стороны, если процесс модернизации систем ОрВД увеличится на пять лет (то есть до 2030 г.), размер чистой прибыли будет меньше на \$148 млрд по сравнению с базовым сценарием. Срок окупаемости проекта увеличится до 10 лет, а рентабельность инвестиций будет равна 22,9%.

Авторы исследования отмечают, что для скорейшей реализации программы NextGen в США необходимо постоянное ежегодное увеличение затрат на внедрение проекта. И несмотря на доказанные преимущества от внедрения подобных проектов Deloitte отмечает необходимость решения других проблем, например, таких как несоблюдение запланированного графика или трудности с интеграцией. Кроме того необходимо скоординированные действия по внедрению новых систем ОрВД на международном уровне. К тому же перед началом внедрения проектов необходимо решить другие существенные проблемы, например, с недостаточным количеством ВПП в аэропортах, с нехваткой стоянок ВС и большим количеством рейсов во время пиковых периодов.

Артур Нургалеев, АвиаПорт.Ру





## Промышленность в депрессии

10 мая 2011 г. Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) выпустила отчет по поставкам и стоимости самолетов в первом квартале 2011 года.

В первые три месяца 2011 года общие поставки самолетов авиации общего назначения (general aviation) упали на 4,6 процента, с 390 единиц в 1-м квартале 2010 году до 372 единиц в этом году. Общая стоимость всех поставленных самолетов авиации общего назначения составила 3,7 млрд. долларов США, и, по сравнению с тем же периодом 2010 г., упала почти на 20 процентов.

“Это очень трудное начало года явилось результатом замедления восстановления экономики в Северной Америке и Европе”, сказал президент GAMA и главный исполнительный директор Пит Банс. “Однако поставки на новые развивающиеся рынки продолжают поддерживать отрасль. Ярким моментом в первом квартале стал сегмент поршневых самолетов.

*Общие поставки в первом квартале 2011 г. в сравнении с 2010 г.*



Эти хорошие новости могут свидетельствовать о начале восстановления на традиционных рынках, и, как мы надеемся, способствовать ускорению

восстановления будет применение 100-процентного зачета капиталовложений в счет текущих расходов в США (бонус-амортизации)”.

В первом квартале 2011 г. поставки поршневых самолетов составили 188 единиц по сравнению со 166 единицами за тот же период 2010 года, что на 13,3% больше. Поставки турбовинтовой техники сократились на 6,7% до 56 единиц в 2011 году. Поставки бизнес-джетов составили 128 самолетов, что на 22% меньше, чем поставлено за этот же период в 2010 году - 164 единицы.

[Полный отчет](#) по поставкам в первом квартале 2011 года



Сегмент	2010 г.	2011 г.	Изменение
Поршневые	166	188	+13,3%
Турбовинтовые	60	56	-6,7%
Бизнес джеты	164	128	-22,0%
<b>ВСЕГО</b>	<b>390</b>	<b>372</b>	<b>-4,6%</b>
<b>Стоимость</b>	<b>\$ 4,6 млрд.</b>	<b>\$ 3,7 млрд.</b>	<b>-19,6%</b>

## Активность деловой авиации в США упала

Компания ARGUS опубликовала данные TRAQpak по активности бизнес авиации в США в апреле 2011 г. По сравнению с прошлым месяцем общий трафик деловой авиации значительно снизился. По сравнению с мартом 2011 г. активность бизнес-джетов упала на 7,3%. В сравнении с тем же месяцем 2010 г. также наблюдается снижение на 0,4%. Исторически сложилось так, что в апреле активность практически всегда ниже, чем в марте, но в этом году спад оказался больше ожидаемого. Скорее всего, уменьшению активности способствовали высокие цены на топливо и неустойчивая весенняя погода.

Рассматривая итоги апреля 2011 г. видно, что в сравнении с прошлым месяцем во всех сегментах полетов и категориях воздушных судов произошло падение активности. Исключением стали только турбовинтовые самолеты в доле собственности. Рекордное падение по отношению к предыдущему месяцу показал сегмент коммерческих полетов по part 135 – снижение составило 8,1%. Также значительное снижение трафика наблюдалось в сегменте полетов по part 91 – на 7,5%. Сегмент долевого владения тоже снизился, но здесь помог избежать сильного спада рост в категории турбовинтовых самолетов: в общем, снижение активности в этом сегменте составило 4,8%. Также падение трафика наблюдалось во всех категориях самолетов. Можно отметить, что более-

	Активность деловых самолетов апрель 2011 против апреля 2010			
	Part 91	Part 135	долевое владение	итого
<b>Турбовинтовые</b>	1.4%	-13.0%	6.6%	-4.2%
<b>Малые реактивные самолеты</b>	6.0%	-9.3%	-4.8%	-0.3%
<b>Средние реактивные самолеты</b>	0.1%	3.5%	8.4%	3.5%
<b>Большие реактивные самолеты</b>	4.0%	1.2%	15.4%	4.5%
<b>Итого по всем категориям самолетов</b>	2.5%	-7.7%	6.5%	-0.4%

менее «оптимистично» смотрится категория малых бизнес-джетов со снижением на 5,6%, но это только на фоне 7-8% падения в остальных категориях. Однако необходимо учесть то, что предыдущий месяц характеризовался значительным ростом активности бизнес-авиации, и падение трафика в апреле больше ожидаемого может быть связано в том числе и с этим.

По сравнению с апрелем 2010 года, также как и последние три месяца, происходит перераспределение трафика в сторону полетов, выполняемых в интересах собственников воздушных судов. В то же время в сегменте коммерческих полетов по part 135 в течение последних пяти месяцев наблюдается падение трафика по сравнению с результатами годичной давности. Именно падение в этом сегменте сказалось на общем отрицательном результате апреля 2011

года по сравнению с апрелем 2010. В итоге, общий трафик в апреле 2011 г. снизился на 0,4%. Активность в сегменте полетов по part 135 уменьшилась на 7,7%, в то же время в сегменте долевого владения и полетов по part 91 по сравнению с прошлогодним апрелем наблюдался рост на 2,5% и 6,5% соответственно. В категориях самолетов наблюдается смещение в сторону более дорогих воздушных судов. В то время, как показали отрицательную динамику турбовинтовые самолеты и малые бизнес-джеты (-4,2% и -0,3% соответственно), средние и большие бизнес-джеты увеличили активность (+3,5% и +4,5% соответственно).

### Категории самолетов в системе TRAQpak.

#### Турбовинтовые

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

#### Малые реактивные самолеты (Small Cabin 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 апрель 2011 против марта 2011			
	Part 91	Part 135	долевое владение	итого
<b>Турбовинтовые</b>	-8.3%	-9.5%	3.8%	-8.1%
<b>Малые реактивные самолеты</b>	-5.5%	-6.1%	-4.9%	-5.6%
<b>Средние реактивные самолеты</b>	-7.1%	-7.7%	-6.6%	-7.1%
<b>Большие реактивные самолеты</b>	-8.7%	-6.7%	-7.7%	-8.1%
<b>Итого по всем категориям самолетов</b>	-7.5%	-8.1%	-4.8%	-7.3%

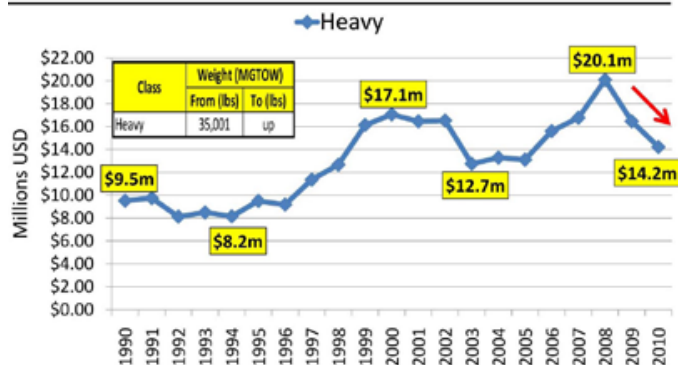
## Ранняя стадия восстановления

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в марте и за первый квартал 2011.

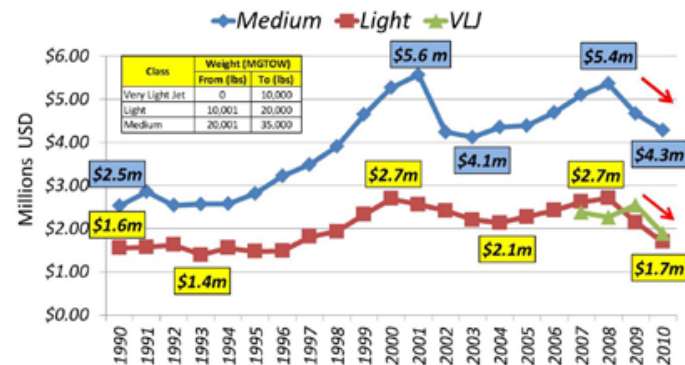
Все основные показатели вторичного рынка бизнес-джетов показывают признаки ранней стадии восстановления. Однако исключением из этой тенденции продолжает оставаться негативный тренд показателя средних цен. Средняя запрашиваемая цена на рынке бизнес-джетов в первом квартале 2011 упала на треть по сравнению с первым кварталом 2010 года. В 2008 году бизнес-джеты всех категорий стали быстро терять в цене, что продолжается уже второй год.

Ключевые мировые тенденции во всех сегментах рынка воздушных судов деловой авиации при

## Avg. Asking Price (Transactions)



## Avg. Asking Price (Transactions)



сравнении марта 2011 с мартом 2010 года показывают, что рынок бизнес-джетов показал наибольшее изменение в показателе процентного соотношения выставленных на продажу самолетов, за год этот показатель упал до 14,5% с 15,6%. Количество выставленных на продажу турбовинтовых самолетов также сократилось, но не столь значительно: в марте продавалось 10,7% по сравнению с 11,1% годом ранее. Сегмент газотурбинных вертолетов также находится в положительной зоне, но изменения минимальны - 6,8% в марте 2011 и 6,9% в марте 2010. И

только поршневые вертолеты движутся в обратном направлении – увеличилось количество продаваемых вертолетов этого класса до 7,0% по сравнению с 6,7% в 2010 году.

Сделки купли-продажи бизнес-джетов в первом квартале 2011 г. увеличились на 17,3% по сравнению с тем же периодом в 2010 году. Сегмент турбовинтовых самолетов также показал рост на 10,8%. Однако в обоих сегментах вертолетов наблюдалось большое, двузначное, падение количества сделок в первой четверти 2011 г. по сравнению с тем же периодом 2010 г.: на 13,7% газотурбинных и 20,5% поршневых вертолетов.

Все категории подержанных воздушных судов показали значительное снижение средней цены предложения за исключением поршневых вертолетов, которые показали рост на 7,6%. Также разнонаправлено изменялось время экспозиции

Worldwide Trends				
March	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T/P	Turbine	Piston
% For Sale 2011	14.5%	10.7%	6.8%	7.0%
% For Sale 2010	15.6%	11.1%	6.9%	6.7%
Change - % For Sale	<b>(-1.1) pts</b>	<b>(-0.4) pt</b>	<b>(-0.1) pt</b>	.3 pt
1st Quarter, January to March 2011 vs. 2010				
% Change - Sale Transactions	17.3%	10.8%	<b>-13.7%</b>	<b>-20.5%</b>
Change - Avg. Days on Market	89	<b>-32</b>	74	22
% Change - Avg. Asking Prices	<b>-32.9%</b>	<b>-6.2%</b>	<b>-11.3%</b>	7.6%

Pre-owned Business Jets				
Fleet	March			
	2011	2010	Change	%
In Operation	18,011	17,280	731	4.2%
For Sale	2,603	2,696	-93	-3.4%
% For Sale	14.5%	15.6%	(-1.1) pts	
Fleet	March			
	2011	2010	Change	%
Full Sale Transactions	186	176	10	5.7%
Avg. Days on Market	416	312	104	33.3%
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$3.223	\$5.944	-\$2.721	-45.8%
Fleet	January to March			
	2011	2010	Change	%
Full Sale Transactions	488	416	72	17.3%
Avg. Days on Market	422	333	89	26.7%
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$3.407	\$5.079	-\$1.672	-32.9%

Pre-owned Business Turboprops				
Fleet	March			
	2011	2010	Change	%
In Operation	12,942	12,605	337	2.7%
For Sale	1,382	1,394	-12	-0.9%
% For Sale	10.7%	11.1%	(-0.4) pt	
Fleet	March			
	2011	2010	Change	%
Full Sale Transactions	109	104	5	4.8%
Avg. Days on Market	340	260	80	30.8%
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$1.320	\$1.143	\$0.177	15.5%
Fleet	January to March			
	2011	2010	Change	%
Full Sale Transactions	297	268	29	10.8%
Avg. Days on Market	280	312	-32	-10.3%
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$1.232	\$1.314	-\$0.082	-6.2%

Pre-owned Helicopters-Turbine				
Fleet	March			
	2011	2010	Change	%
In Operation	17,576	16,840	736	4.4%
For Sale	1,200	1,159	41	3.5%
% For Sale	6.8%	6.9%	(-0.1) pt	
Fleet	March			
	2011	2010	Change	%
Full Sale Transactions	124	129	-5	-3.9%
Avg. Days on Market	447	293	154	52.6%
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$1.399	\$1.340	\$0.059	4.4%
Fleet	January to March			
	2011	2010	Change	%
Full Sale Transactions	296	343	-47	-13.7%
Avg. Days on Market	401	327	74	22.6%
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$1.301	\$1.467	-\$0.166	-11.3%

самолетов и вертолетов на рынке. В то время как время, необходимое для продажи бизнес-джетов и вертолетов, увеличилось по сравнению с прошлым годом, турбовинтовые самолеты показали уменьшение времени экспозиции.

Количество выставленных на продажу бизнес-джетов в марте 2011 сократилось до 2603 самолетов (или 14,5%) по сравнению с 2696 самолетами (или 15,6%) в марте 2010 года. Рынок турбовинтовых самолетов продолжает колебаться в районе чуть меньше 1400 продаваемых самолетов, однако в марте 2011 г. по отношению ко всему авиапарку вторичный рынок сократился до 10,7%, в сравнении с 11,1% в марте 2010 года. Уровни запасов вторичного рынка бизнес-джетов пока далеки от того, чтобы назвать его рынком продавца. Эта граница, по мнению экспертов, находится на уровне 10%.

На вторичном рынке газотурбинных вертолетов, за исключением гражданских вертолетов российского

производства, так же, как и на рынке самолетов, условия диктует покупатель. Хотя незначительное движение в сторону рынка продавца всё-таки есть: за год относительное количество выставленных на продажу вертолетов этого сегмента сократилось на 0,1% до 6,8% от всего парка.

Стоит отметить, что в настоящее время количество газотурбинных вертолетов (17 576) в эксплуатации во всем мире лишь на 2,5% меньше, чем бизнес-джетов (18 011).

Вторичный рынок поршневых вертолетов движется по своему особому пути. Учитывая, что основные показатели этого сегмента рынка имеют по сравнению с прошлогодним мартом более худшие показатели – относительное количество выставленных на продажу вертолетов увеличилось на 0,3%; количество сделок купли-продажи сократилось на 19,3%; время экспозиции на вторичном рынке увеличилось на 54,2% - средняя цена предложения увеличилась

Pre-owned Helicopters-Piston				
Fleet	March			
	2011	2010	Change	%
In Operation	9,022	8,926	96	1.1%
For Sale	631	599	32	5.3%
% For Sale	7.0%	6.7%	.3 pt	
Fleet	March			
	2011	2010	Change	%
Full Sale Transactions	88	109	-21	-19.3%
Avg. Days on Market	404	262	142	54.2%
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$0.230	\$0.208	\$0.022	10.6%
Fleet	January to March			
	2011	2010	Change	%
Full Sale Transactions	229	288	-59	-20.5%
Avg. Days on Market	304	282	22	7.8%
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$0.226	\$0.210	\$0.016	7.6%

на 10,6%. Эти же тенденции справедливы и для квартальных результатов 2010 и 2011 годов. Такое положение дел скорее всего связано с тем, что этот сегмент вторичного рынка затрагивает в первую очередь частных владельцев, в то время как остальные сегменты ориентированы на корпоративных клиентов.

## Avinode Business Intelligence Newsletter

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии рынка бизнес авиации в Европе с 9 по 15 мая 2011 г.



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

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

В этом выпуске представлена следующая информация:

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

### **Запросы на выполнение рейсов.**

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов на период с 9 по 15 мая 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	56	33	42	29	6	30	49	129
Великобритания	26	55	175	35	8	18	126	193
Франция	52	158	153	69	7	47	233	255
Италия	16	78	56	27	2	18	245	165
Австрия	10	6	3	4	1	10	3	59
Швейцария	28	11	42	25	7	3	26	82
Россия	21	31	40	33	12	0	3	289

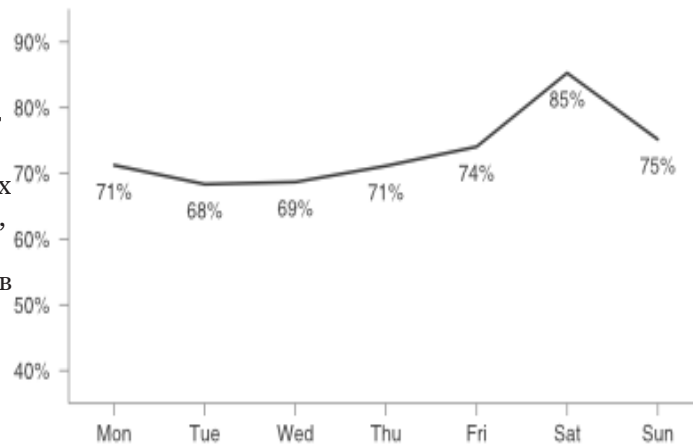
### **Количество Empty Legs.**

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 9 по 15 мая 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	21	6	7	2	3	2	5	8
Великобритания	3	42	8	0	1	1	0	19
Франция	6	11	9	5	1	7	1	18
Италия	1	8	4	1	2	2	0	3
Австрия	2	2	4	1	1	3	1	9
Швейцария	2	3	8	3	0	4	1	2
Россия	5	6	8	8	11	5	1	48

### Индекс наличия свободных самолетов

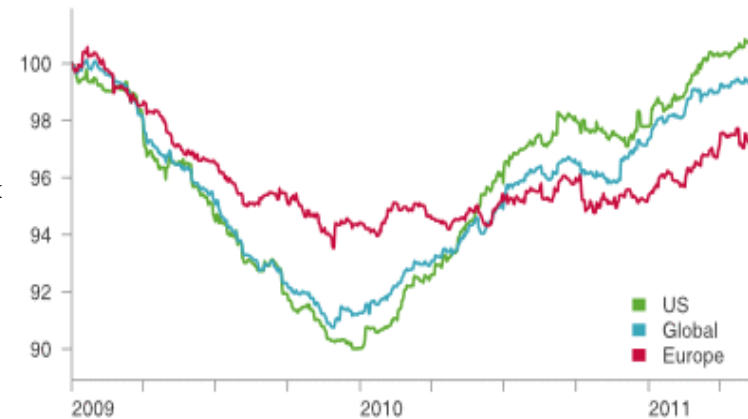
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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	€ 1567	€ 1574	€ 1552
Cessna Citation Excel	€ 2751	€ 2694	€ 2670
Bombardier Challenger 604	€ 4730	€ 4720	€ 4641

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 21 Cessna Citation Jet, 23 Cessna Citation Excel и 29 Bombardier Challenger 604.

### Самые популярные европейские маршруты.

Место	Направление	количество запросов за месяц
1	Женева - Ницца	73
2	Лутон - Ницца	53
3	Лутон - Ле Бурже	51
4	Ницца - Ле Бурже	46
5	Лутон - Ольбия	45
6	Ницца - Лутон	42
7	Ле Бурже - Женева	42
8	Ле Бурже - Ницца	36
9	Женева - Бодрум (Турция)	36
10	Женева - Ле Бурже	35

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов за последние 30 дней.