



Новогодние и рождественские праздники закончились. «Высокий» сезон завершается, настает затишье. Производители и операторы начинают подводить первые предварительные итоги работы в 2011 году. И если перевозчики уже почувствовали восстановление, то производители в 2011 году только мечтали об этом.

Тем не менее, 2012 год станет переломным в поставках новых самолетов. Об этом говорят объемы портфелей заказов, которые производители набрали в течение прошлого года. А из самых ожидаемых событий станет введение в эксплуатацию двух новых бизнес-джетов Gulfstream - G650 и G280. Другие важные события - это первый полет следующих самолетов: Embraer Legacy 500, Cessna Citation Ten (который, кстати, компания обещала поднять в воздух до конца 2011 г.), Citation M2 и Bombardier LetaJet 85.

А операторы будут продолжать освоение новых рынков. А главной сложностью в этом благородном деле станет неразвитая инфраструктура этих самых рынков (БРИК). Можно предположить, что проекты по строительству новых FBO и центров техподдержки станут одним из трендов 2012 года, который уже начался в прошедшем году. Растущий спрос в Азии, Латинской Америке и СНГ делает выгодным развитие этого вида деятельности.

Стоит еще отметить Лондонскую Олимпиаду 2012, как одно из важных событий, к которому готовится вся отрасль бизнес-авиации.



Арабская сказка длиною в тридцать лет

Международный аэропорт Абу-Даби встречает 30-летний юбилей, имея за плечами долгие годы успешной работы и безупречного сервиса для всех пассажиров и покупателей.

стр. 12



Кубинка ищет преимущества

Проект специализированного аэропорта для деловой авиации разворачивается в подмосковной Кубинке. Власти Московской области такому инвестпроекту рады и уже заговорили о преимуществах новой воздушной гавани.

стр. 15



Активность пошла на убыль

Компания ARGUS опубликовала ежемесячные данные TRAQPak по активности американской бизнес-авиации в декабре 2011 г. По сравнению с ноябрем 2011 г. общий трафик деловой авиации в Северной Америке снизился на 6,1%.

стр. 16



Avinode Business Intelligence Newsletter

Еженедельный обзор Avinode состояния европейского рынка деловой авиации. На этой неделе:
индекс спроса: -51,8%; индекс стоимости: -0,14

стр. 17

Принципиально новый G650



Быстрее всех, дальше всех,
вместительнее всех

Gulfstream®
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

Максимум 30 лет

Группа депутатов от ЛДПР внесли на рассмотрение Госдумы поправки в Воздушный кодекс России, касающиеся содержания и реконструкции российских аэропортов, а также ограничивающие срок амортизации и эксплуатации воздушных судов 30 годами, сообщили во вторник в аппарате нижней палаты парламента, сообщают РИА Новости.

Как отмечают парламентарии в пояснительной записке к законопроекту, сейчас в стране числятся около 400 гражданских аэродромов и аэропортов с различными формами собственности. При этом собственники зачастую не заботятся об их содержании и реконструкции, так как в Воздушном кодексе отсутствуют соответствующие нормы.

Согласно приведенным в записке статистическим данным, более 60% аэродромов имеют искусственные взлетно-посадочные полосы (ВПП), остальные - грунтовые. При этом аэродромы с искусственными покрытиями были построены более двух десятилетий назад, но только небольшая их часть прошла реконструкцию. Капитального ремонта также требуют свыше 20% аэродромов с грунтовыми взлетно-поса-

дочными полосами. Между тем, неудовлетворительное состояние покрытия ВПП - одна из основных проблем.

«Перегрузки могут привести к авиационным катастрофам, и необходимо принять срочные меры по реконструкции взлетно-посадочных полос и рулежных дорожек аэродромов», - уверены депутаты. Кроме того, меньше половины всех аэродромов оборудованы необходимыми светосигнальными системами.

«Если не принять срочных мер, то к 2015 году практически вся аэродромная сеть может быть выведена из эксплуатации», - подчеркивают либерал-демократы.

Они считают, что для обеспечения безопасности полетов необходимо ввести правовые нормы по государственному контролю за качеством аэропортов и соблюдением мер безопасности по высоте прилегающих к аэропортам объектов.

«С принятием предлагаемого законопроекта контролю будет подлежать любое строительство объектов, наличие которых ухудшит условия обеспечения безопасности полетов воздушных судов», говорится в пояснительной записке.

Также предлагается включить в Воздушный кодекс требования по высоте возводимых объектов в зависимости от расстояния от контрольной точки аэродрома, которая может определяться как центр взлетно-посадочной полосы: чем ближе к контрольной точке аэродрома, тем меньше должна быть высота объектов. Кроме того, на расстоянии одного километра от осевой линии ВПП аэродрома не должно быть деревьев высотой более пяти метров и открытых высоковольтных линий электропередач (они должны идти под землей).





Jet Port Charters

AVIATION SERVICES

Полный комплекс услуг в бизнес-авиации

Медицинская авиация

Организация VIP залов



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

 Jet Port
AVIATION SERVICES

 Jet Port East
AVIATION SERVICES

 Jet Port South
AVIATION SERVICES

 Jet Port Region
AVIATION SERVICES

План не выполнен

В общей сложности бразильский производитель в 2011 году собрал 204 самолета – 105 коммерческих и 99 деловых. Надо отметить, что за первые три квартала 2011 года компания поставила всего 49 бизнес-джетов (43 легких и 6 больших). То есть, в течение четвертого квартала 2011 года производитель сделал деловых самолетов больше, чем за предыдущие 9 месяцев – 50 машин!

Итого, в течение четвертого квартала Embraer поставил 40 самолетов Phenom и 10 больших Legacy и Lineage, а за весь 2011 год – 83 и 16 соответственно. В годовых отчетах производителя наметилась интересная тенденция. Основные поставки в сегменте деловых самолетов приходятся на последнюю четверть года. В 2010 году из общего количества в 144 бизнес-джета (126 легких и 18 больших), на четвертый квартал пришлось 61 воздушное судно (48 легких и 13 больших). В 2011 году ситуация повторяется. Такое ощущение, что компания специально откладывает на «потом» все поставки, чтобы завершить год на мажорной ноте.

Стоит отметить, что в начале 2011 года Embraer рассчитывал поставить в общей сложности 118 деловых самолетов (100 семейства Phenom и 18 Legacy и Lineage). Однако в течение года Embraer усомнился в ближайших перспективах рынка, о чем заявил под конец года.

Тем не менее, Embraer продала 13 Legacy 650 китайской Minsheng Financial Leasing. Также компания сообщила, что всемирно известный актер Джеки Чан был выбран в качестве лица ее новой рекламной компании. Также начаты наземные испытания Legacy 500, был открыт новый центр поддержки клиентов и сборочное предприятие на территории США.

DAHER- Socata: поставки в 2011 году остаются стабильными

В компании DAHER-Socata подвели итоги 2011 года. Всего за этот период компания поставила заказчикам 38 самолетов TBM 850, что приблизительно соответствует уровню поставок в 2010 году. Общее количество самолетов этого семейства с момента начала программы в 2006 году составило порядка 260 турбовинтовых машин.

Большинство самолетов в 2011 году было поставлено на северо-американский рынок (84 процента от общих продаж). На втором месте идет Латинская Америка и Европа (приблизительно по пять процентов каждая). А замыкают тройку Азия и Африка. Впервые в 2011 году самолеты были поставлены в Польшу и Нигерию.

Турбовинтовой самолет модели TBM 850 пришел в качестве замены TBM 700. Этот лайнер считается одним из самых быстрых винтовых самолетов в мире (самолет обладает крейсерской скоростью 590 км/ч на эшелоне 7900 м). Помимо этого, самолет может похвастаться отличным сочетанием хорошей эффективности и экономичности установленного турбовинтового двигателя. Среди главных особенностей, которые привлекают в первую очередь клиентов, можно выделить то, что модель TBM 850 может совершать посадку в небольших по размерам аэропортах и обладает полезной нагрузкой, а также



немалой дальностью полета. Что касается кабины, то она отличается широким обзором и немалыми размерами. Последняя версия TBM 850 для пилотов предоставляет всю полезную информацию о полете, метеоусловиях и многое другое. Для того, чтобы создать больше пространства в салоне, интерьер кабины был переработан, и благодаря этому ширина салона TBM 850 по сравнению с предшественником была увеличена на 5 см.

«В нынешней непростой экономической ситуации TBM 850 — именно тот тип самолета, который востребован российскими деловыми пассажирами», — считают в компании.

Производство Socata TBM 850 начато в декабре 2005 года, а поставка первого самолета клиенту осуществлена в 2006 году.



В 2 раза больше

Компания Robinson Helicopter продолжает удерживать позиции мирового лидера по производству легких гражданских вертолетов, сообщает ИТАР-ТАСС. По итогам 2011 года компания произвела 356 вертолетов, в том числе 212 R44, 88 R66 и 56 R22, более чем вдвое превысив результат 2010 года, когда было выпущено 162 винтокрылых машины.

Хотя лидером по числу продаж остается R44, на рынке успешно заявила о себе последняя модель компании - R66 Turbine. Вертолет R66 был сертифицирован Федеральной авиационной администрацией (FAA) в октябре 2010 г. По состоянию на 31 декабря 2011 г. общее количество заказов на новую модель достигло 360 единиц.

Компания Robinson вступила в 2012 г. с портфелем заказов свыше 400 машин.

В настоящее время проходит зарубежная сертификация вертолета R66 и сертификация FAA новых вариантов R66, включая плавающий и полицейский варианты.



Новые Eurocopter AS350 B3e дополнили парк «ЮТэйр»

Авиакомпания «ЮТэйр» получила три первых вертолета Eurocopter AS350 B3e в рамках контракта на 20 вертолетов семейства Ecureuil, подписанного осенью 2010 г. Этот контракт включал поставку до 2013 г. 13 однодвигательных AS350 B3e, одного AS350 B3 и шести двухдвигательных AS355 NP. Пять вертолетов в рамках этого заказа были переданы авиакомпании в 2011 г. Авиакомпания собирается использовать новые вертолеты для VIP-перевозок, патрулирования нефте- и газопроводов, осуществления наблюдательных миссий и грузовых перевозок.



«Мы рады, что новые вертолеты AS350 B3e улучшенной комплектации теперь в составе нашего флота. Вертолеты AS350 B3e отличаются повышенной безопасностью во время полетов и высокой надежностью, они экономичнее и мощнее, что позволяет нам предлагать своим заказчикам в сфере нефтегазового обслуживания и бизнес перевозок более конкурентоспособный продукт на рынке вертолетных услуг» - прокомментировал событие генеральный директор «ЮТэйр» Андрей Мартыросов.

«Вертолет Ecureuil AS350 B3e получил сертификат Межгосударственного Авиационного Комитета, и теперь может эксплуатироваться в России и СНГ. Мы рады начать поставки этой усовершенствованной версии самого популярного вертолета AS350 нашим заказчикам. Авиакомпания «ЮТэйр», которая является одним из основных заказчиков вертолетов семейства Ecureuil в России, сможет уже в ближайшее время по достоинству оценить преимущества этого усовершенствованного вертолета», - сказала генеральный директор Eurocopter Vostok Лоранс Ригolini (Laurence Rigolini).

Вертолет AS350 B3e – модифицированная версия однодвигательного вертолета AS350 B3. Этот современный, высокоэффективный вертолет создан для выполнения самых сложных задач в экстремальных погодных и географических условиях. Исключительная грузоподъемность и мощность, высокая надежность и низкие эксплуатационные расходы делают AS350 B3e лидером в своем классе. Именно вертолет AS350 B3 в серийной комплектации в мае 2005 года установил мировой рекорд, осуществив посадку на вершине горы Эверест.

Кабина вертолета AS350 B3e оборудована многофункциональным ЖК-дисплеем, демонстрирующим работу вертолета и двигателя (Vehicle and Engine Multifunction Display (VEMD) и существенно облегчающим работу пилота и повышающим уровень безопасности полета. Применение композитных материалов при создании фюзеляжа и винтов обеспечивает наилучшую защиту от коррозии и, соответственно, существенно снижает эксплуатационные издержки.

СЛО Россия получил два Ту-204-300

9 января 2011 года на территории международного аэропорта «Ульяновск-Восточный» состоялась торжественная церемония передачи Ту-204-300, построенного для «Специального летного отряда «Россия».

Всего в рамках контракта ЗАО «Авиастар-СП» произвел за полтора года два самолета Ту-204-300 для «Специального летного отряда «Россия» Управления делами Президента России. Эти самолеты имеют отличительные особенности от серийного производства, в частности, самолет Ту-204-300 оборудован современным пилотажно-навигационным оборудованием, обеспечивающим выполнение всех требований норм летной годности и требований по шуму на местности, включая европейские. Лайнеры оснащены салоном повышенной комфортности, который надежно защищен от шума и оборудован самыми современными системами связи.

Все проведенные полетные испытания подтвердили заявленные характеристики. 9 января руководство завода и представители заказчика подписали акт приема передачи первого самолета Ту-204-300.

Это среднемагистральный пассажирский лайнер с русскоязычной кабиной и укороченным на 6 метров фюзеляжем. Дальность полета составляет 8500 км. На самолете установлены двигатели ПС-90А.

По словам изготовителей, в самолетах установлены душевые кабины, мягкие кожаные диваны, огромные плазменные экраны. При этом, один из самолетов был модернизирован - его полностью переделали под «люкс» за год. Другой лайнер был собран по плану - в 2011 году. Обе машины прошли летные испытания и готовы к эксплуатации.



В помощь золотодобытчикам

Проведя тщательный анализ рыночных потребностей, компания Cordner Aviation Group, основанная Стюардом Корднером, решила сделать ставку на добывающие компании, в первую очередь, специализирующиеся на добыче золота.

Брендовые самолеты MultiJet Surveyor создаются с учетом специфики этой отрасли, а также модернизируются под конкретного заказчика в зависимости от типичных задач, которые они впоследствии будут выполнять. По словам Стюарда Корднера, компания буквально открыла «золотую жилу», потому что на этом важном рынке не хватает предложений.

«Реакция на наш MultiJet Surveyor была отличной, и самолеты оказались очень востребованы. Их отличные взлетно-посадочные характеристики в жару и на больших высотах, а также большой опыт эксплуата-

ции в добывающей и энергетической отраслях делают наш продукт отличным вариантом для подобных услуг», комментирует г-н Корднер.

Компания Cordner Aviation Group, специализирующаяся на переоборудовании и продаже снятых с производства самолетов BAe 146 и Avro RJ, заключила ряд соглашений по вопросам стратегического партнерства с четырьмя компаниями из Великобритании для подготовки потенциальным заказчикам нескольких вариантов готовых к эксплуатации самолетов.

Cordner Aviation будет заниматься непосредственно поставкой самолета, а также управлением и координацией каждого из проектов, Design Q будет заниматься созданием интерьеров самолетов, Inflight Engineering будет отвечать за работы по переоборудованию самолетов, а чартерный перевозчик Cello Aviation будет, при необходимости, осуществлять управление воздушным судном.

В настоящее время компания имеет заказ на перепродажу пяти самолетов авиакомпании Lufthansa типа RJ-85ER и еще некоторого количества самолетов RJ-70 пока неизвестной компании из Восточной Европы.

Поставка первого самолета была осуществлена в декабре 2011 года.

В период с 1983 по 2002 годы было выпущено около 390 самолетов моделей BAe 146 и Avro. Приблизительно 220 из них до сих пор остаются в эксплуатации, причем 25 из них имеют административную конфигурацию.



Новогодний подарок для ImperialJet

В конце декабря 2011 года немецкий бизнес перевозчик ImperialJet приступил к эксплуатации двух новых бизнес-джетов Bombardier Challenger 605. Контракт на поставку семи самолетов Bombardier (двух Challenger 605 и пяти LearJet 85) был подписан в декабре 2010 года. Новые самолеты LearJet 85 поступят перевозчику как ожидается во втором квартале 2014 года.

По мнению менеджмента компании, расширение воздушного флота было, прежде всего, обусловлено существенным ростом на российских и ближневосточных направлениях, который наблюдался в период 2009-10 г.г. В 2010 году ImperialJet открыла представительство в Ливане и Индии, а в ближайших планах перевозчика – открытие представительства в Москве.

В настоящее время в Москве работают представители компании, которые оценивают перспективы базирования нескольких воздушных судов в российской столице. Однако какой из аэропортов предпочтет перевозчик пока не известно. В ImperialJet этот вопрос не комментируют, ссылаясь на то, что окончательный выбор будет сделан не позднее марта текущего года.

Благодаря сочетанию ценовой политики и качества предлагаемых услуг, а также наличию полной линейки разноразмерных бизнес-джетов (от небольших LearJet 60XR и заканчивая «дальнобойными» Gulfstream III и Bombardier CL850) самолеты ImperialJet все чаще можно наблюдать и в российском небе. Особой популярностью среди отечественных клиентов пользуются ближневосточные и азиатские направления.



Новый подход к продажам

Британское PR-агентство Emerald Media, работающее в сфере бизнес-авиации, запустило новый концептуальный проект для потенциальных покупателей бизнес-джетов. Jet Business, а именно под таким названием в январе 2012 года в Лондоне будет открыт специализированный консалтинговый центр. Основной идеей нового проекта стало оказание консультационных услуг в области приобретения (финансовые, юридические особенности) и эксплуатации воздушных судов в сочетании с демонстрацией полномасштабных салонов деловых самолетов. При этом потенциальный клиент сможет ознакомиться как с новыми самолетами, так и с поддержанными.

Проект Jet Business нацелен, прежде всего, на потенциальных клиентов, чьи знания недостаточны для выбора оптимального для себя самолета. При этом он не будет связан с конкретными авиапроизводителями. Основной доход компания будет получать



за информационно-консультативное обслуживание. Уже сейчас количество поступающих заявок от клиентов столь велико, что в компании вынуждены принимать их по предварительной записи.

Новый центр будет располагаться в деловой части Лондона. В демонстрационном зале центра Jet Business во всю стену, от пола до потолка, установлены огромные экраны, на которых в масштабе один к одному демонстрируются изображения и схемы кабины, салона, поэтажного плана в разрезе большинства известных и популярных моделей, начиная от Airbus ACJ и заканчивая небольшими самолетами класса VLJ.

Как отмечают эксперты, консультационный центр это революционный прорыв на мировом авиационном рынке, который сможет изменить правила игры и поднять на новый уровень отношения между производителями, продавцами и покупателями частных самолетов. Покупатели получают возможность на всех этапах сделки чувствовать себя уверенно и ориентироваться в актуальных вопросах на разных стадиях покупки самолета, начиная от выбора типа и заканчивая особенностями эксплуатации. При этом их знания будут приближены к знаниям профессионалов.

По словам директора, основателя центра Jet Business Стива Варсано, который имеет почти 30-летний опыт работы на рынке бизнес-джетов, новый проект привлечет зарубежных заказчиков, и в первую очередь из стран Европы, России/СНГ, Ближнего Востока и Африки.

Более подробную информацию о проекте можно получить на www.thejetbusiness.com



Безопасность под угрозой

Информационное агентство AINonline опубликовало отчет об аварийности самолетов бизнес-авиации, зарегистрированных в США за 2011 год. Согласно статистике, приведенной изданием, количество происшествий с 2010 года практически удвоилось – в прошлом году таких инцидентов было 31, тогда как в 2010 – всего 16. Число несчастных случаев с участием турбовинтовых самолетов достигло 43 против 32 в 2010 году.

Самой трагической стала катастрофа, произошедшая 2 апреля 2011 года, когда в ходе испытательного полета разбился самолет Gulfstream G650, и погибли все четыре члена экипажа. В 2010 году погибших в авиационных происшествиях с самолетами деловой авиации было всего двое.

В 11 катастрофах турбовинтовых самолетов, зарегистрированных в США, в прошлом году погибло 29 человек, в 2010 году их было всего 12. За пределами США в прошлом году при крушении частных, чартерных и специальных джетов погибло 68 человек, а в 2010 году – всего 14. Для турбовинтовых самолетов эти цифры составляют 55 и 59 человек соответственно.



Израильский рынок бизнес-авиации выздоравливает

Мировой экономический кризис наложил свой отпечаток на развитие бизнес-авиации в Израиле. Еще не так давно бизнесмены и официальные лица этого региона активно пользовались услугой аренды самолетов, что позволяло развиваться многим специализированным израильским компаниям. Для сравнения можно рассмотреть объем прибыли, которую они получали ежегодно в «докризисные времена». Эта цифра составляла около 90 миллионов долларов. Каждый день израильские операторы принимали минимум пять заказов в день на организацию полетов. С началом экономического кризиса ситуация изменилась – все меньшее количество олигархов и официальных лиц могли позволить себе арендовать самолет и заказать перелет в нужную точку земного шара.

Активизация рынка аренды самолетов началась в октябре 2009 года. Именно тогда в израильские компании начали вновь обращаться российские олигархи и бизнесмены для организации перелетов в Россию, Европу или США. Для одних из них аренда самолета стала необходимостью, поскольку от этого зависела оперативность проведения деловых переговоров, а, соответственно, и прибыль собственной компании; для других – заказ чартерного рейса дал возможность совершать семейные поездки на отдых в удобное время. Так или иначе, но на сегодняшний день израильские операторы вновь принимают до пяти заказов в день на организацию частных перелетов. Этот показатель свидетельствует о том, что израильская бизнес-авиация смогла вернуться на докризисный уровень.

Кто сегодня наиболее активно пользуется услугами израильских частных авиаперевозок? Если верить статистическим данным, то это бизнесмены – выходцы из России, сфера предпринимательских интересов которых лежит в области IT-технологий и недвижимости. Но российские олигархи желают арендовать воздушные суда не только для деловых поездок. У многих из них свободное время, которое они бы хотели посвятить семейному отдыху, ограничено и не вписывается в «рамки» организованных туристических маршрутов или даже просто регулярных авиарейсов. Именно они и становятся заказчиками частных авиарейсов.

Израильские компании, предоставляющие услуги по организации частных авиаперелетов, учли все требования нового времени. Для перелетов на дальние расстояния (например, в Австралию или США) может быть организован чартер VIP-класса со стоимостью часового перелета около 10000 долларов. Цена летного часа на самолете бизнес-класса может колебаться в пределах 2000-7000 долларов.

Конечно, не все израильские компании в посткризисные времена сумели сохранить основной профиль перевозок. Некоторым из них, чтобы развиваться дальше, пришлось перепрофилироваться. Такие компании начали предоставлять услуги по перевозке тяжелобольных пациентов на лечение в разные страны мира, либо же заключать договора со страховыми компаниями о транспортировке пострадавших за рубежом туристов.

Шеф-повар в небе

Известный лондонский провайдер кейтеринговых услуг, компания Alison Price On Air, запускает новую программу «Chef in the Sky» для операторов бизнес-авиации, летающих через лондонские аэропорты. Теперь для клиентов доступна услуга личного шеф-повара, который будет сопровождать клиента во время всего полета.

Для этого в компании разработали специальные курсы для будущих «выпускников», которые помогут, помимо своих профессиональных навыков, постичь азы психологии, медицины и другие необходимые «предметы», необходимые в бизнес-авиации.

В полете у пассажира появляется выбор способа приготовления питания. Это может быть уже готовое, сформированное меню, либо уже в процессе полета по заказу клиента повар готовит специальные блюда, удовлетворяя гастрономические предпочтения каждого из пассажиров. «При этом сотрудник Alison Price On Air должен владеть необходимыми знаниями в различных областях: культура, религия и т.д.», говорят в компании.

Новая услуга доступна для всех желающих. При этом нет ограничений по типу воздушного судна. Но на данный момент услуга «Chef in the Sky» наиболее востребована на самолетах типа Boeing Business Jet и Airbus ACJ, где время в пути достаточно большое.

В ближайших планах компании – предоставление подобной услуги и в других британских аэропортах. Так на сегодняшний момент переговоры ведутся с рядом операторов из Ливерпуля и Манчестера.



Gulfstream совершенствует поддержку в Брансуике

Gulfstream Aerospace объявила об увеличении спектра услуг, предлагаемых операторам, включая увеличение парка транспортных средств и обновленную приемную для клиентов в офисе в Брансуике, штат Джорджия.

«Офис в Брансуике и около 200 его служащих являются очень важной частью сети технической поддержки», - комментирует президент направления технической информации и поддержки компании Gulfstream Марк Бернс (Mark Burns). «Количество персонала в нем достаточное, чтобы предоставлять клиентам техническое обслуживание, ремонт и услуги восстановления, предлагая также индивидуальные услуги. Увеличение парка мобильных транспортных средств предоставляет еще больше

возможностей нашим командам быстрого реагирования. Они могут немедленно реагировать на ситуации нахождения самолета на земле по техническим причинам.»

Специально оборудованный грузовой автомобиль в Брансуике содержит воздушный компрессор, генератор, набор инструментов и ноутбук, чтобы выполнять работу в режиме реального времени. Все это позволяет техническому персоналу выполнять различные виды работ по техобслуживанию. Машина также может использоваться для доставки большого ассортимента запчастей.

Кроме того, компания Gulfstream обновила приемную для клиентов в Брансуике. Зал, оборудованный беспроводным доступом в Интернет, содержит 52-дюймовый телевизор высокого разрешения, новую мебель, кадровые фотоснимки самолетов компании Gulfstream и стеклянный выставочный стенд.

Ангара центра технического обслуживания компании Gulfstream в Брансуике площадью около 25000 кв. футов недавно был оснащен обновленными дверями и большими потолочными вентиляторами. В начале 2012 г. галогенное освещение в ангаре было заменено на энергосберегающее индукционное люминесцентное освещение.

Другие улучшения, сделанные компанией Gulfstream в Брансуике в 2011 году, включают дополнительные места для стоянки, прилегающие к ангару, и обновленный ландшафтный дизайн со стороны входа для клиентов.



EC175 будет лучше ожиданий

Дальность полета и полезная нагрузка вертолета EC175 будут существенно увеличены к началу эксплуатации, которая ожидается в конце этого года. EC175 станет первым вертолетом с такими летно-техническими характеристиками в сегменте вертолетов с максимальным взлетным весом до 7 тонн.

Группа Eurocopter представила вертолет EC175 с усовершенствованными характеристиками по загрузке/дальности полета: в конфигурации для выполнения оффшорных миссий для нефтегазового сектора вертолет сможет перевозить 16 пассажиров на расстояние 135 морских миль, что существенно превосходит возможности других средних вертолетов. По сравнению с первоначальными целевыми показателями эффективность вертолета увеличилась на 30%. Для выполнения перелетов на более дальние расстояния вертолет EC175 рассчитан на перевозку 12 пассажиров в радиусе 190 морских миль.

Кроме того, специалисты Eurocopter начали работу над созданием модификации вертолета, рассчитанной на перевозку 18 пассажиров на расстояние 100 морских миль.

«На протяжении всей программы EC175 Eurocopter постоянно поддерживал диалог с эксплуатантами и конечными пользователями вертолетной техники, что позволило еще лучше понять потребности клиентов по состоянию на 2012 год и в дальнейшей перспективе», – говорит президент и главный исполнительный директор Eurocopter Лутц Бертлинг (Lutz Bertling). – «В результате был разработан ряд решений, позволяющих существенно улучшить эксплуатационные характеристики вертолета и превзойти все конкурирующие предложения уже на момент ввода в эксплуатацию».



Программа EC175 успешно развивается, первые поставки запланированы на конец 2012 года; примерно в то же время ожидается сертификация машины для выполнения оффшорных миссий с расширенными техническими характеристиками.

В настоящее время продолжаются испытания прочности конструкции вертолета, в том числе при жарких и холодных погодных условиях, испытания на попадание птицы, а также испытания работы двигателя на протяжении 30 минут после утечки топлива. Два прототипа EC175 уже выполнили более 270 летных часов; в настоящее время на заводе Eurocopter в г. Мариньян, Франция, осуществляется сборка двух первых серийных моделей.

EC175 представляет собой сочетание наиболее высококлассных и совершенных технологий. Вертолет создан в тесном сотрудничестве с самыми требовательными эксплуатантами вертолетной техники и

призван соответствовать наивысшим стандартам безопасности для пассажирского транспорта. EC175 предусматривает систему помощи при пилотировании, включающую в себя наиболее современную 4-х-уровневую автоматическую систему управления полетом, позаимствованную у вертолета Eurocopter EC225, а также высокочувствительную новую авионику и удобный интерфейс. Более совершенная система оценки ситуации и инновационная система оповещения экипажа в сочетании с обеспечением высококласного контроля машины существенно снижают нагрузку на пилота.

Винт EC175, созданный по технологии Spheriflex, также обеспечивает непревзойденный уровень комфорта, максимально снижая уровень вибрации, сопоставимый с вертолетом EC155. EC175 располагает самым просторным салоном в своем классе, с большой площадью остекления и оптимизированной системой климат-контроля в воздухе и на земле.

NetJets Europe оценивает корпоративную активность

NetJets Europe представляет [второй выпуск Doing the Deal](#) – ежегодного аналитического обзора ситуации на европейском рынке слияний и поглощений (M&A), подготовленного по итогам проведенного при нашей поддержке опроса. Исследование проводилось с целью понять, как специалисты по заключению сделок оценивают текущее состояние рынка в контексте исключительно сложной экономической ситуации, как они представляют себе его будущее и какие условия и предпосылки они выделяют в качестве ключевых факторов, определяющих успех сделки.

Для того чтобы взглянуть на ситуацию глазами людей, которые, как и наши клиенты, должны всегда быть на шаг впереди рынка, мы опросили 150 ведущих экспертов по заключению корпоративных сделок, консультантов по финансовым и правовым вопросам, а также представителей консалтинговых компаний, работающих на рынках частных инвестиций. В прошлом году они приняли участие в подготовке и заключении сделок на общую сумму 158 миллиардов евро. Это 10% от суммы всех сделок, зарегистрированных на мировом рынке M&A в прошлом году.

С момента публикации нашего первого обзора скорость восстановления мировой экономики замедлилась под влиянием целого ряда сотрясающих ее кризисов глобального масштаба, начиная с проблем, угрожающих существованию еврозоны, и заканчивая дестабилизацией политической ситуации в странах Северной Африки и Ближнего Востока. Наш опрос проводился на этом тревожном фоне. Мы считаем выбор времени исключительно удачным

для изучения мнений экспертов, у которых возникла необходимость свежим взглядом оценить ситуацию на рынке M&A с учетом последних событий. Результаты оказались очень интересными. Наши респонденты уверены в укреплении рынка слияний и поглощений в предстоящем году. Более трети участников выразили высокую степень оптимизма в отношении развития рыночной ситуации, и почти половина из них умеренно оптимистично оценили перспективы заключения сделок. Вместе с тем, многие эксперты дали довольно осторожные оценки, отражающие растущую неуверенность и историческую волатильность рынка. Как и следовало ожидать, наибольшую озабоченность вызывают проблемы, переживаемые еврозоной, из-за которых лихорадит всю мировую финансовую систему.

Однако вместо того чтобы отказаться от расширения операций на рынке M&A, наши респонденты демонстрируют ярко выраженную заинтересованность в заключении новых сделок. Более половины опрошенных ожидают в 2012 году оживления активности на мировом рынке слияний и поглощений (M&A). При этом наиболее заметный рост будет наблюдаться в секторе трансграничных сделок. При более внимательном изучении ответов респондентов открывается неоднородность настроений в этом секторе: компании-приобретатели из развивающихся стран в массе своей проявляют возрастающую агрессивность и стремление к экспансии, в то время как европейские игроки, скорее всего, предпочтут работать ближе к дому. Самыми привлекательными рынками M&A после Китая респонденты назвали Германию и США, что, в основном, объясняется их размером и зрелостью.

Вместе с тем, даже несмотря на то, что организаторы сделок всегда ищут новые возможности для развития своего бизнеса, многие респонденты по-прежнему считают личные контакты важнейшим фактором успеха на всех этапах сделки, начиная с момента отправки коммерческого предложения и заканчивая процессом интеграции сливающихся компаний. Такое отношение в полной мере проявляется и в поведении наших корпоративных клиентов, которые в любой момент готовы отправиться в поездку для того, чтобы мгновенно реагировать на изменение рыночной ситуации, своевременно вносить необходимые коррективы в структуру и характер своего бизнеса, максимально использовать возникающие коммерческие возможности и способствовать заключению выгодных сделок.

Уоррен Баффетт, основавший компанию, оказывающую нам финансовую поддержку, однажды сказал: “В мире бизнеса зеркало заднего обзора всегда бывает чище, чем лобовое стекло”. Конечно, наш обзор – не магический кристалл, по которому можно точно предсказать будущее, однако мы надеемся, что он даст Вам возможность в сжатой форме познакомиться со взглядами активных участников рынка M&A на происходящие на нем изменения в преддверии очередного поворотного момента в развитии мировой экономики.

Eric Connor,
Председатель и Генеральный Директор
NetJets Europe



VistaJet: планы оправдались, дальнейшее движение только вперед

В конце текущей недели в компании VistaJet поделились итогами своей работы в 2011 году и озвучили план развития до 2015 года. Эксперты компании считают, что ушедший год стал одним из самых успешных в истории VistaJet, начиная с 2006 года, когда оператор выполнил свой первый рейс. Цифры говорят сами за себя. В 2011 году по всем позициям наблюдалось значительное увеличение показателей. Так, количество перевезенных пассажиров возросло на 20%, операционные доходы увеличились на 25%, а прибыль возросла на 50%. Эти тенденции, как ожидается, продолжатся и в 2012 году.

По словам Президента и основателя VistaJet Томаса Флора, все это стало результатом хорошо спланированной, и на протяжении последних лет, «обкатанной» бизнес-модели. «Мы прочно укрепились в занятой нами нише, и я в восторге от тех показателей, которые мы наблюдаем сейчас», комментирует г-н Флор.



В компании считают, что останавливаться на достигнутом неприемлемо. В настоящее время в VistaJet активно работают над планом развития до 2015 года. Особое внимание будет уделено наиболее динамично развивающимся рынкам (по мнению компании это Россия/СНГ, Китай, Бразилия, Нигерия и Индия). Ярким примером такого региона является Россия, где VistaJet за последнее время смогла не только значительно укрепить свои позиции (по итогам 2011 года рост составил до 15%), но и превратить «внуковскую» базу в некий пересадочный пункт для полетов внутри России. В настоящее время VistaJet на постоянной основе базирует пять самолетов в московском Внуково и один в Санкт Петербурге. Именно поэтому, в 2011 году существенно увеличилось количество внутрироссийских рейсов VistaJet. Аналогичная ситуация прослеживается и в других регионах, особенно которые связаны с сырьевыми и «природными» рынками.

До 2012 года компания закончит формирование собственной сети в Китае. В настоящее время в этом регионе VistaJet активно работает с местными операторами бизнес-авиации и показатели за 2011 год также весьма позитивные (по предварительным данным рост составил 25%).

Также особое внимание будет уделено регионам с быстро развивающимися экономиками. В стратегических планах перевозчика на 2012-15 г.г. стоит укрепление позиций и в западноафриканском регионе, прежде всего в Нигерии и Анголе. Именно там в последнее время активно развивается бизнес, связанный с добычей нефти, полезных ископаемых и золота. Соответственно и спрос на бизнес-перелеты растет пропорционально развитию бизнеса.



Для укрепления своего присутствия на этих рынках компания активно развивает свой воздушный парк. В настоящее время компания эксплуатирует 24 самолета, причем исключительно производства Bombardier. До 2015 года VistaJet флот перевозчика увеличится до 60 новых самолетов, различных классов и пассажироместимости (средние и дальние бизнес-джеты). При этом средний возраст самолетов не будет превышать три года.

Арабская сказка длиною в тридцать лет

Международный аэропорт Абу-Даби встречает 30-летний юбилей, имея за плечами долгие годы успешной работы и безупречного сервиса для всех пассажиров и покупателей. Как сообщает агентство WAM, за три десятилетия через ворота, которые открыла в мир столица Арабских Эмиратов, прошло в общей сложности более 126 млн. пассажиров.

Авиация линейная

На своем нынешнем месте, в 38-ми километрах от столицы ОАЭ, Международный аэропорт Абу-Даби появился в 1982 году. Его первый терминал занял площадь 5,2 тыс. кв. м и обслуживал 3 млн. пассажиров в год, а с открытием терминала 1А ежегодная пропускная способность аэропорта увеличилась до 5 млн. пассажиров. С тех пор также значительно увеличилось количество авиакомпаний, базирующихся в этом аэропорту, включая национального авиаперевозчика Арабских Эмиратов - компанию Etihad Airways.

Последние 30 лет были особенно успешны для Международного аэропорта Абу-Даби с точки зрения развития авиалиний и инфраструктуры терминалов. В 2005 году был открыт Терминал 2, который принимает 2 млн. пассажиров, а в 2009 году еще 5 млн. гостей начали прибывать в Терминал 3, специально построенный авиакомпанией Etihad. В этом же году была введена в строй новая взлетно-посадочная полоса с навигационной системой категории CAT IIIB. Сегодня аэропорт обслуживает 53 международных авиакомпании, которые совершают стыковку рейсов в Абу-Даби и летают по более чем 85 направлениям и в 49 страны по всему миру. Количество пассажиров также продолжает расти, что сегодня помогло аэропорту заслужить статус одного из самых быстрора-

стующих транспортных узлов в мире. За последние шесть лет количество пассажиров увеличилось в 2 раза и превышает сегодня 12 млн. пассажиров в год.

Как отмечает председатель совета директоров компании ADAC Халифа Аль Мазруи, в ближайшие несколько лет ее бизнес будет сосредоточен на масштабном строительстве нового здания терминала, которое раскинется на площади в 700 тыс. кв. м и будет принимать 27-30 млн. пассажиров в год после своего открытия в 2017 году.

Авиация деловая

Международный аэропорт Абу-Даби (ОМАА) занимает вторую строчку в списке популярных направ-

лений в ОАЭ. Получение слота здесь необязательно. В настоящее время аэропорт расширяется, поэтому везде, в том числе и на летном поле, ведутся строительные работы. Что касается сборов, то посадка Global Express стоит здесь 170 долл., суточная стоянка обойдется в 475 долл. Цены на хэндлинговое обслуживание — в диапазоне от 2,0 до 2,5 тыс. долл. Единственный комплекс FBO в аэропорту принадлежит Royal Jet - здесь обслуживают BBJ и Gulfstream.

Многие «бывалые» авиаброкеры советуют заранее договориться с FBO и после совершения посадки попросить у диспетчера разрешения на руление непосредственно туда, а не к VIP-терминалу, куда вас направят по умолчанию. Даже если вы посадите пассажиров в VIP-терминале, самолет все равно

Новая диспетчерская башня аэропорта Абу-Даби



отправят на стоянку к FBO. «Хэндлинговый агент договорится с аэропортом о вашей стоянке и подготовит наземный транспорт для доставки пассажиров в терминал».

Хотя из-за строительства ситуация со стояночными местами меняется каждый день. «Вас попросят снять стояночный тормоз, чтобы в случае чего самолет можно было переместить», — говорит один из операторов. И, опять же, не забудьте водило.

Аэропорт Аль-Батин (OMAD) — это бывшая база ВВС, в 12 км от центра столицы. Сейчас государственной корпорации Abu Dhabi Airports Co. поручено развить аэропорт как центр деловой авиации. От военных в аэропорте уже почти ничего не осталось, а вот таможенный пункт здесь открыли, поэтому можно лететь непосредственно в Аль-Батин. Кстати, терминал в аэропорту — бывший президентский! «Здесь несколько залов, все они отделаны с большой роскошью, — делится впечатлениями один из местных авиаброкеров. Самолет останавливается непосредственно перед терминалом, и пассажиры по красному ковру следуют в здание. Самолет буксируется на стоянку неподалеку, обычно рядом с диспетчерской вышкой. Экипаж на автобусе отправляется в основной терминал, расположенный недалеко от VIP-терминала. На территории аэропорта есть роскошный отель».

Во время ежегодного проведения в Абу-Даби Гран-при Формулы-1, в ноябре, оба столичных аэропорта бывают перегружены. Новый гоночный трек расположен недалеко от международного аэропорта (и в 25 мин езды от аэропорта Аль-Батин), поэтому передвижение по земле ограничено пробками.



Специальный аэропорт для деловой авиации Аль-Батин

Что касается вопросов безопасности, то все опрошенные нами респонденты сошлись во мнении, что безопасность в ОАЭ поставлена на высочайшем уровне, как в аэропортах, так и в центральных гостиницах. В аэропортах установлены новейшие технологии, в том числе и сканеры радужной оболочки. В качестве меры безопасности не разрешается в терминалах пользоваться фотоаппаратами и телефонами со встроенными камерами.

Однако хороший уровень безопасности не означает, что можно полностью потерять бдительность. Старайтесь придерживаться консервативных правил и

не привлекать к себе внимания. На улицах, в целом, довольно безопасно. А вот такси лучше заказать заранее, поймать машину может быть проблематично. Что касается местных традиций, то никогда не стоит забывать, что даже самое европеизированное из ближневосточных государств является мусульманским. Один из пилотов отметил, что на рейсы в ОАЭ по возможности берут бортпроводника-мужчину.

Есть ряд правил относительно того, что можно фотографировать, а что нельзя. Планируя рейс в ОАЭ, важно ознакомиться с правилами поведения в этой стране — как и в любой за пределами своей собственной.



На вторичном рынке - застой

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в ноябре 2011 и за первые одиннадцать месяцев 2011 года. Уровень выставленных на продажу воздушных судов деловой авиации в ноябре 2011 продолжил снижение, однако средняя цена предложения, особенно на бизнес-джеты, скорее всего до сих пор не достигла дна.

Относительное количество выставленных на продажу бизнес-джетов в ноябре составило 14,0% от общего активного парка, что на 1,1% меньше по сравнению с прошлым годом. В тоже время, по сравнению с октябрём 2011 года, в ноябре этот показатель вырос на 0,1%. В течение первых 11-и месяцев 2011 года, количество операций купли-продажи в этом сегменте выросло на 9,6%, по сравнению с аналогичным периодом в 2010 году. Однако средняя запрашиваемая цена снизилась на 14,1% до \$ 4,537

млн., а среднее время экспозиции на рынке увеличилось на девять дней до 334.

Вторичный рынок турбовинтовых самолетов находится в немного лучшем положении. Количество выставленных на продажу подержанных турбопропов в ноябре 2011 находилось на уровне 9,9%, по сравнению с 10,8% в 2010 году. Количество сделок купли-продажи в этом сегменте выросло в течение первых 11-и месяцев 2011 года на 12,4% по сравнению с аналогичным периодом в 2010 году, в то время как количество дней, необходимых для продажи самолета, снизилось на 12 дней до 327. Средняя запрашиваемая цена была единственным параметром в сегменте турбовинтовых самолетов с отрицательной динамикой, хотя она снизилась всего на 3,2% по сравнению с прошлым годом, до \$ 1,311 млн.

Вторичный рынок вертолетов в первые 11 месяцев 2011 года по сравнению с 2010 годом показал снижение продаж.

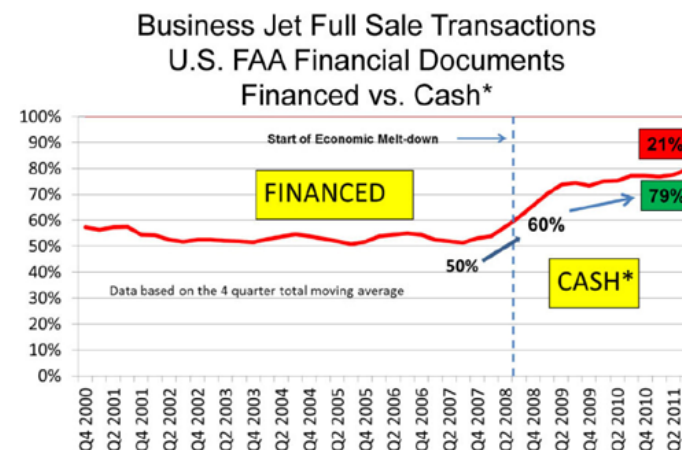
Количество сделок в сегментах газотурбинных и поршневых вертолетов снизилось на 10,9% и 18% соответственно. Количество выставленных на продажу вертолетов обоих сегментов в ноябре 2011 года было немного ниже уровня в 7%. Средняя запрашиваемая цена на газотурбинные вертолеты составила \$ 1,277 млн.,

а на поршневые вертолеты \$ 223 тысяч. В то время как средняя запрашиваемая цена на газотурбинные вертолеты снижается, стоимость поршневых вертолетов растет. Это единственный сегмент вторичного рынка, который показывает увеличение средней запрашиваемой цены.

Сейчас реальные покупатели становятся более требовательными и знающими, чем когда-либо, и именно они продолжают контролировать вторичный рынок.

Обзор финансовых отчетов FAA за период с 2000 по настоящее время показывает, что до экономического кризиса, финансирование покупок деловых самолетов за счет заемных средств в сравнении с покупкой за наличные деньги было примерно в соотношении 50 на 50. Однако в третьем квартале 2011 года доля заемного финансирования снизилась до 21%, так как финансовые инструменты сейчас доступны только покупателям с низким уровнем кредитного риска.

Worldwide Trends				
November	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T/P	Turbine	Piston
For Sale	2,567	1,299	1,216	573
% of Fleet For Sale 2011	14.0%	9.9%	6.8%	6.3%
% of Fleet For Sale 2010	15.1%	10.8%	7.2%	7.0%
Change - % For Sale	(-1.1)%	(-0.9)%	(-0.4)%	(-0.7)%
January to November 2011				
Full Sale Transactions	1,805	1,231	1,105	855
Avg. Days on Market	334	327	411	308
Avg. Asking Prices -\$USD mil	\$4.537	\$1.311	\$1.277	\$0.223
January to November 2011 vs. 2010				
% Change - Sale Transactions	9.6%	12.4%	-10.9%	-18.0%
Change - Avg. Days on Market	9	-12	71	20
% Change - Avg. Asking Prices	-14.4%	-3.2%	-2.1%	8.3%



Кубинка ищет преимущества

Проект специализированного аэропорта для деловой авиации разворачивается в подмосковной Кубинке. На полную мощность аэропорт заработает только к 2018 году. Компания «Нафта Москва» намерена вложить в проект почти 7 миллиардов рублей. Власти Московской области такому инвестпроекту рады и уже заговорили о преимуществах новой воздушной гавани.

АЛЕКСАНДР МИТУСОВ
И.О. МИНИСТРА ТРАНСПОРТА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

«Его преимущество связано с тем, что в этой части нет крупных аэропортов и большая часть полетов в сторону Европы, а это по этому направлению, это дает им определенное преимущество».

Западное расположение. Значит, взлеты и посадки в сторону Европы практически не будут пересекаться с основными воздушными маршрутами Домодедово, Внуково и Шереметьево. К тому же с этой стороны Москвы, по информации подмосковных чиновников, и проживает большая часть российского бизнеса.

Единственный минус - более дальнее расположение от столицы, 50 километров, против 12 и 13 километров Внуково и Шереметьево, где есть бизнес-терминалы. Впрочем, после планового расширения Москвы минус может превратиться и в плюс.

РОМАН ГУСАРОВ
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ПОРТАЛА АВИА.РУ

«Если через какое-то время на этом юго-западном направлении появится новый некий административный деловой центр, второй центр города Москвы, то



у аэродрома Кубинка как аэродрома бизнес-авиации будут более высокие перспективы».

Но есть проблемы с организацией управления воздушным движением. Аэродром старый и военный, и те навигационные приборы, которые там эксплуатируются совершенно не подходят для гражданских целей. Установка новых антенн и диспетчерской вышки - дело не дешевое. Но за чей счет это будет сделано, госкорпорации по управлению воздушным движением или на деньги инвесторов, пока не понятно.

АЛЕКСАНДР ПОВАЛИЙ
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО ОРДВ МОСКОВСКОГО ФИЛИАЛА ФГУП «ГОСКОРПОРАЦИЯ ПО ОРДВ»

«Проще будет экипажам летать из Внуково, из Шере-

метьево, к примеру, из Домодедово, чем на аэродроме Кубинка. Для того чтобы они летали эффективно и экономически обосновано, необходимо развитие всей инфраструктуры аэродрома».

Действующие бизнес-терминалы на фоне Кубинки будут смотреться хуже, уверены эксперты. Главная причина - аэродромы расположены на территории линейных аэропортов. Коммерсанту сложно вклиниться в его расписание, а ведь вылет бизнесмену может потребоваться в любой момент. Владельцы нового терминала А в Шереметьево считают, что найдут свою нишу именно в повышенном сервисе. Комнаты ожидания отделанные ониксом, а стоимость VIP-обслуживания колеблется как в среднем по стране, в пределах 13 тысяч рублей за пассажира.

МИХАИЛ СЕМЕНОВ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «АВИА ГРУПП»

«С точки зрения опасения нас, как владельцев бизнеса, этого бизнеса в аэропорту Шереметьево, для нас открытие проекта Кубинка, я не вижу в нем потенциальной угрозы. Здесь, скорее, нужно в известной степени беспокоиться владельцам и операторам аэропорта Внуково».

Терминал Внуково-3 официально номер один в Европе, но всего один по крупности в России. К примеру, в США таких сотни и тысячи мелких. Кубинка может стать реальной альтернативой. Коммерсантам во Внуково не просто соседствовать с так называемыми литерными бортами. Самолеты иностранных глав и их делегаций - причина частых задержек.

По материалам РБК ТВ

Активность пошла на убыль

Компания ARGUS опубликовала ежемесячные данные TRAQPak по активности американской бизнес-авиации в декабре 2011 г. По сравнению с ноябрем 2011 г. общий трафик деловой авиации в Северной Америке снизился на 6,1%. В сравнении с прошлым годом также наблюдается снижение, на 2,2%.

В декабре 2011 г. активность бизнес-авиации США пошла на убыль, причем довольно существенно - на 6,1%. Снижение относительно ноября 2011 года произошло по всем показателям, как по видам полетов, так и по сегментам воздушных судов. Падение полетов частных и корпоративных самолетов по part 91 составило 8,9%, коммерческих полетов по part 135 на 2,3%, а количество полетов самолетов в долевой собственности снизилось на 3,4%. Подобная ситуация просматривается и по категориям самолетов. Трафик турбовинтовых самолетов снизился на 4,9%, малогабаритных бизнес-джетов на 5,8%, средних бизнес-джетов на 7,5%, а больших бизнес-джетов на 8,1%. Положительную динамику по сравнению с ноя-

	Активность деловых самолетов декабрь 2011 против декабря 2010			
	Part 91	Part 135	долевое владение	итого
Турбовинтовые	-1.2%	-4.5%	0.4%	-2.4%
Малые реактивные самолеты	9.4%	-12.8%	-6.2%	0.6%
Средние реактивные самолеты	4.5%	-11.1%	-3.8%	-2.3%
Большие реактивные самолеты	-3.7%	-12.7%	-4.9%	-6.3%
Итого по всем категориям самолетов	2.1%	-8.4%	-3.6%	-2.2%

брем 2011 года показали только коммерческие полеты по part 135 турбовинтовых самолетов (+2,0%) и больших бизнес-джетов в долевом владении (+4,3%).

В сравнении с декабрем прошлого года, общий уровень активности американской бизнес-авиации также снизился, на 2,2%. По видам полетов рост наблюдался только в сегменте part 91 (+2,1%), а коммерческие полеты по part 135 и полеты самолетов в долевом владении снизились на 8,4% и 3,6%

соответственно. Рост полетов по part 91 произошел за счет существенного увеличения трафика малогабаритных и средних бизнес-джетов, на 9,4% и 4,5% соответственно. В категориях воздушных судов только малогабаритные бизнес-джеты вышли в «плюс» по сравнению с результатами годичной давности (+0,6%). А остальные типы самолетов летали меньше, чем годом ранее.

Турбовинтовые

Одно или многодвигательные турбовинтовые самолеты **Малые реактивные самолеты (Small Cabin Jet)** VLJ и легкие реактивные самолеты с максимальной взлетной массой менее 20 000 фунтов.

Средние реактивные самолеты (Mid Cabine Jet)

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

Большие реактивные самолеты (Large Cabin Jet)

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

	Активность деловых самолетов декабрь 2011 против ноября 2011			
	Part 91	Part 135	долевое владение	итого
Турбовинтовые	-9.6%	2.0%	-2.8%	-4.9%
Малые реактивные самолеты	-6.4%	-4.2%	-6.0%	-5.8%
Средние реактивные самолеты	-9.8%	-7.3%	-4.1%	-7.5%
Большие реактивные самолеты	-10.2%	-8.4%	4.3%	-8.1%
Итого по всем категориям самолетов	-8.9%	-2.3%	-3.4%	-6.1%



Avinode Business Intelligence Newsletter

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



Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. С момента своего запуска в 2001 г. Avinode быстро превратился в промышленный стандарт для операторов и брокеров бизнес авиации. Система позволяет в режиме реального времени получать информацию о наличии свободных самолетов и стоимости

летного часа. В базу Avinode входят более 1200 операторов с общим парком в 3000 самолетов.

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

В этом выпуске представлена следующая информация:

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

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов в течение прошедшей недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	15	16	17	4	8	12	76	94
Великобритания	17	59	50	23	16	45	34	130
Франция	17	67	112	21	18	28	701	264
Италия	8	7	36	7	0	22	99	51
Австрия	7	23	25	0	2	9	246	100
Швейцария	31	67	40	32	10	12	1005	390
Россия	10	5	12	6	6	39	1	164

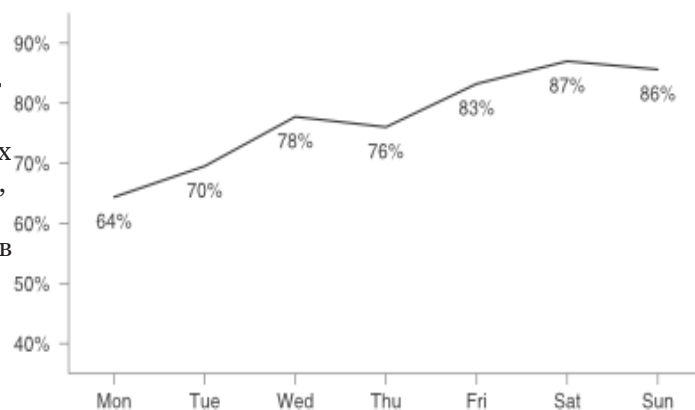
Количество Empty Legs.

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

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	12	3	6	0	0	5	1	10
Великобритания	3	34	3	2	0	8	3	14
Франция	2	4	3	1	2	11	5	12
Италия	0	1	2	2	0	5	0	4
Австрия	2	1	1	0	3	9	1	5
Швейцария	3	2	12	2	2	10	2	9
Россия	4	2	29	6	15	29	1	38

Индекс наличия свободных самолетов

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



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

Индекс стоимости летного часа.

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



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

Индекс спроса

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



Стоимость летного часа популярных самолетов

Тип ВС	Средняя стоимость	3 месяца назад	6 месяцев назад
Cessna Citation Jet	€ 1 690	€ 1 704	€ 1 716
Cessna Citation Excel	€ 2 849	€ 2 882	€ 2 832
Bombardier Challenger 604	€ 4 910	€ 4 660	€ 4 663

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 19 Cessna Citation Jet, 29 Cessna Citation Excel и 35 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные аэропорты прибытия

Место	Аэропорт	Место месяц назад
1	Внуково, Москва	1
2	Ле Бурже, Париж	2
3	Женева	4
4	Лутон, Лондон	3
5	Шамбери	92
6	Кот Д'Азур, Ницца	5
7	Цюрих	6
8	Пулково, СПб	8
9	Фарнборо, Лондон	7
10	Сент Мориц	176

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов на прилет в аэропорт за последние 30 дней.