



## Погиб Вице-президент РАОПА.

В минувшую среду в Карелии разбился частный вертолет Robinson R-44. В катастрофе погибли вице-президент Ассоциации пилотов и владельцев частных воздушных судов Дмитрий Мартынов и его жена. Следствие полагает, что причиной катастрофы могли стать сложные метеоусловия и нехватка топлива.

10 марта Дмитрий Мартынов и его супруга Марина вылетели из Архангельска в Москву на вертолете Robinson R-44. По данным карельского управления МЧС, вертолет Robinson R-44 разбился при падении на лед Онежского озера в районе деревни Суйсарь. R-44 не долетел до промежуточной посадки в Петрозаводске 4 км.

Сейчас проводится доследственная проверка обстоятельств аварии, и скорее всего будет возбуждено уголовное дело о нарушении правил безопасности при движении и эксплуатации транспорта (ст. 263 УК России).

Следователи полагают, что причиной катастрофы стали сложные метеоусловия. В прокуратуре Карелии также не исключают, что вертолет мог упасть из-за нехватки топлива: расстояние между Архангельском и Петрозаводском предельное для Robinson.

Прокуратура также сообщает, летательный аппарат не был зарегистрирован, не запрашивал разрешения у диспетчеров аэропорта на посадку в районе Петрозаводска, а у пилота отсутствовали документы на регистрацию вертолета и на право управления летательным аппаратом.

Опытные вертолетчики полагают, что версии катастрофы, выдвинутые карельскими правоохранителями, далеки от реальности. Причиной же катастрофы коллеги господина Мартынова считают скорее всего ошибку пилотирования. 



## Россия - ключевой рынок для NetJets Europe.

**Исполнительный директор NetJets Europe Мэтс Лундер (Mats Leander)** - Бизнес авиация это необходимый инструмент для большей эффективности как в развитии бизнеса, так и в решении персональных задач. **стр. 4**



## СОБЫТИЕ

### Будем летать по-новому!

По словам главы Росавиации впервые в истории отечественной авиации вводится классификация воздушного пространства. В третьем классе воздушного пространства вводится уведомительная система. **стр. 6**



## ТЕХНИКА

### Салон Jet Aviation: люкс ручной работы.

Швейцарская компания Jet Aviation занимается производством интерьеров для частных самолётов и изготавливает все детали своих интерьеров почти исключительно вручную. **стр. 7**



## АНАЛИТИКА

### Avinode Business Intelligence Newsletter.

Еженедельный обзор Avinode о состоянии европейского рынка деловой авиации. Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. В выпуске информация на 08 марта 2010. **стр. 9**

1952

BURNS  
GUITARS

London



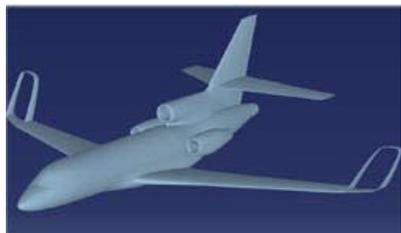
DISTRIBUTOR

8(985)7629776

ber@burnsguitar.ru

[www.burnsguitars.com](http://www.burnsguitars.com)

## Aviation Partners Inc. тестирует новое поколение законцовок крыла.



Aviation Partners Inc. (API) начнется испытание новой законцовки крыла. Более всего форма новой законцовки похожа на некую спиральную петлю

на конце крыла. Первым самолетом на котором будут установлены новые законцовки выбран Dassault Falcon 50. Начало испытательных полетов планируется на первую половину июня 2010 года.

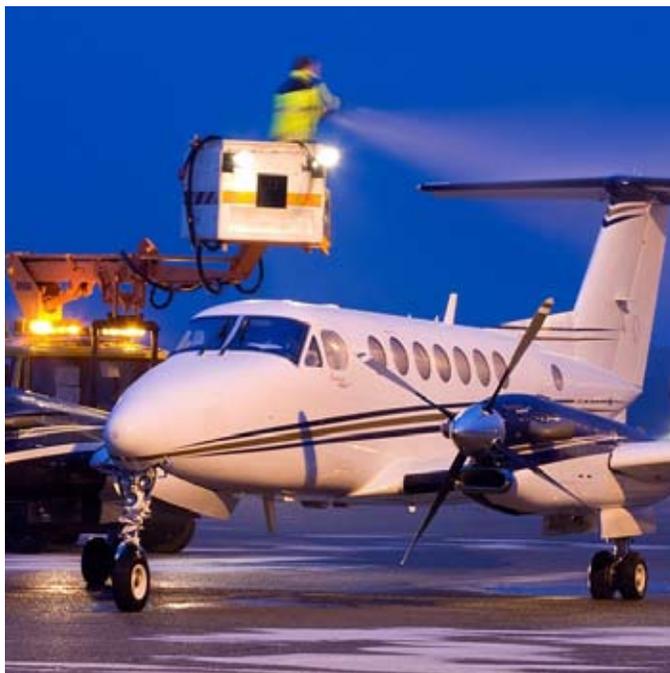
Программа финансируется частично за счет федерального правительства США. Заинтересованность государства заключается в возможном потенциале, который данная технология может внести в дело снижения шума и выбросов CO<sub>2</sub>. Новая спиралевидная законцовка является следующим поколением после ныне используемых устройств, разработанных несколько лет назад и испытанных на Gulfstream II. Нынешнее поколение законцовок применяется для модернизации Hawker 800, Falcon 2000, BBJ, Boeing -737, 757, 767.

Выбор самолета для испытательных полетов в компании объясняют просто - Falcon 50 собственный самолет компании и поэтому он будет использован как летающая лаборатория. Хотя в компании не хотят делать прогнозы по поводу эффективности новых устройств, разработчики надеются на то, что новые спиралевидные законцовки окажутся одними из лучших устройств такого плана.

По данным API установка текущего поколения законцовок на самолеты сэкономила авиакомпаниям более чем в 2 млрд. галлонов топлива или почти \$ 4 млрд. с момента дебюта на Boeing -737 авиакомпании Southwest Airlines в середине 2003 года. В настоящее время компания установила законцовки на 3700 самолётов 21 модели.



## Hawker и FlightSafety будут готовить китайских техников.



Hawker Beechcraft Corporation и FlightSafety International получили разрешение от Управления гражданской авиации Китая на проведение теоретических и практических занятий по технической подготовке специалистов на обслуживание Hawker 4000 и Hawker Beechcraft King Air C90.

Разрешение от китайского правительства, открывает дорогу HBC и FlightSafety для продвижения своей программы обучения MxPro на китайский рынок. После прохождения курса китайские специалисты будут сертифицированы для обслуживания и ремонта двух моделей Hawker, которые уже летают в Китае.

MxPro - это инновационная программа FlightSafety International, которую использует Hawker Beechcraft для подготовки специалистов по проектированию, производству и обслуживанию самолетов.



## Air Partner подписывает соглашение с Air Alsie.

Air Partner объявил о заключении соглашения с ведущим скандинавским оператором деловой авиации Air Alsie. Air Partner по этому договору является генеральным представителем Air Alsie в России и странах СНГ.

Компания Air Alsie со штаб-квартирой г. Зондерборге, Дания является одним из крупнейших операторов бизнес авиации в Европе. В общей сложности компания управляет флотом в 21 самолет, включая два Falcon 7X, два Falcon 2000EX, один Falcon 900EX, а также Cessna Citation XLS, Challenger 300, Cessna CJ1, 2 и 3. Последние по мнению участников соглашения являются идеальными для российского рынка.

Air Partner таким образом расширяет свое присутствие в регионе, признавая при этом, что российский рынок процветал до кризиса. И хотя имело место некоторое сокращение объема перевозок, как и во всем мире, в долгосрочной перспективе компания уверена в росте российского сегмента деловой авиации, в силу географического расположения.

Как заявил вице-президент продажам Air Alsie Петер Хуг (Peter Hough), компания Air Partner идеальный партнер в представлении услуг бизнес авиации на российском рынке. Он также признался, что за прошедшие годы его компания совершила тысячи полетов в Россию и СНГ, но так и не дошла до создания дочерней компании в этом регионе.

Air Partner особо отмечает, что в составе флота Air Alsie есть два Falcon 7X из нескольких доступных в мире для заказа чартера. Именно этот самолет позволяет требовательным российским клиентам совершать беспосадочные перелеты в Вашингтон, Токио, Бангкок, на Барбадос и Сейшельские острова.



Dassault проводит реорганизацию сети технических центров.



своей сервисной сети, которое позволит техническим центрам специализироваться на одной или двух моделях самолетов или выбрать поддержку всех моделей с помощью Falcon по полной программе. Такой специализированный подход позволит нашим клиентам почувствовать более быструю реакцию и качественное обслуживание самолетов».

Новые авторизованные сервисные центры Dassault Falcon будут разделены на три категории: **Heavy, Major Line.**

В настоящее время, Dassault Falcon имеет пять собственных сервисных центров и 26 авторизованных сервисных центров, расположенных по всему миру. Кроме того компания недавно открыла пять станций сети "GoTeams" (для оперативной технической поддержки клиентов), расположенных на четырех континентах.

Для авторизованных сервисных центров предъявлялись высокий уровень требований, как для оборудования центра, так и спектра услуг по поддержке всех моделей Falcon, вплоть до обслуживания категории "С". Эта политика хорошо работает в районах с большим количеством самолетов Falcon, такие как Европа и Соединенные Штаты, такая оказалась менее эффективной на новых рынках.

Старший вице-президент по службе всемирной поддержки Falcon Жак Шове сказал: "Мы сейчас предложили более сильное и гибкое решение для

- **Центры категории «Heavy»** будут оказывать всестороннюю поддержку для всех моделей Falcon. Большинство таких центров находятся в Северной Америке, и в Европе.
- **Центры категории «Major»** будут оказывать всестороннюю поддержку для самолетов конкретной серии. Техобслуживание в таких центрах будет производится до проверок категории «С». Пять таких центров расположены в Финляндии, Германии, Сингапуре, Южной Африке, и США.
- **Центры категории «Line»** будет оказывать поддержку для конкретных моделей Falcon. Техобслуживание в таких центрах будет производится до проверок категории «А» и «А+». по всему миру в эту категорию попадают 13 центров. 

Бизнесмены планируют больше летать.

Деловые путешественники с обеих сторон Атлантики предполагают, что будут больше летать по делам. Такой вывод делают эксперты Ascend на основании опроса бизнесменов. Но европейцы менее оптимистичны чем их коллеги из США.

35 % из 250 опрошенных респондентов планируют увеличить частоту деловых полетов в 2010 году, хотя в 2009 году об этом заявляли только 10 %. И наоборот, только 13% ожидают уменьшение количества перелетов, что значительно меньше 45% в 2009 г. также пессимистов. Однако европейцы более осторожны американцев: 16% планируют уменьшить деловые перелеты, против 9% американских деловых путешественников.

По вопросу бюджетов на путешествия разброс мнений по разные стороны Атлантического океана еще более широк. 27% европейских участников опроса ожидают снижение затрат, против 15% американцев. А в общем раскладе 20% респондентов прогнозируют снижение затрат на деловые перелеты в 2010 г., хотя в 2009 г. подобных ответов было 54%. А по поводу увеличения бюджетов положительно ответили 28%, что значительно превышает 9% в 2009 г.

Питер Моррис, главный экономист Ascend, считает, что разница европейских и американских ожиданиях зеркально отражает экономическое состояние по разные стороны океана. "Рецессия в США была глубже и длительнее и от этого особенно пострадали внутренний рынок авиационных перевозок", сказал он. И теперь на фоне этого спада рост экономики кажется значительным. В Европе экономический спад развивался довольно медленно и теперь восстановление идет также неспешно.

Исследования также показывают предпочтения клиентов по поводу каналов заказа перелета. Бизнесмены стали больше заказывать рейсы через специализированные агентства (48% в 2010 г. против 40% в 2009г.) и отказываются от бронирования через интернет (29% в 2010 г. против 36% в 2009 г.). 

## Россия - ключевой рынок для NetJets Europe.

**Несмотря на сложный 2009 год NetJets Europe закончил его не потеряв ни одного клиента. В интервью  BizavNews исполнительный директор NetJets Europe Мэтс Ландер (Mats Leander) рассказывает о планах компании.**

** BizavNews:** Закончился 2009 год. Многие компании подводят предварительные итоги, зачастую неутешительные. Как этот год сложился для NetJets в целом?

**Mats Leander:** В целом, отрасль не защищена от глобального экономического спада; однако, в современной ситуации остается спрос на деловую авиацию, и в последнее время мы наблюдаем устойчивый рост интереса. Несмотря на сложную прошлогоднюю ситуацию, тогда мы закончили год с тем же самым количеством клиентов, которое было у нас в начале 2009. Наши клиенты говорят нам о том, что наша бизнес-модель долевого владения наиболее релевантна, чем любая другая модель, применимая к сегодняшней рыночной ситуации. Модель долевого владения - это прозрачный, но, в то же время, очень эффективный способ осуществлять перевозки, таким образом, наши клиенты платят только за то, чем они пользуются. Мы ставим своей приоритетной задачей оказание услуг, соответствующих требованиям мировых стандартов перевозок, т.к. мы знаем, что этот аспект очень важен для наших клиентов. Мы предлагаем программы, специально разработанные индивидуально для каждого из клиентов.

Бизнес авиация это необходимый инструмент для большей эффективности как в развитии бизнеса, так и в решении персональных задач.

Руководители, летающие частными самолетами,



обычно работают 80-часов в неделю, имеют секретаря и Blackberry, а также пользуются самолетами, что положительно сказывается на их эффективности. Мы предоставляем им офис, который перемещается. В изменяющейся рыночной ситуации наиболее важным становится правильное определение своего потребителя и способность отвечать его запросам.

** BizavNews:** Насколько изменилась ситуация на российском рынке. Является ли он для вас по-прежнему приоритетным, и стало ли проще работать в России?

**Mats Leander:** Россия - один из ключевых быстрорастущих рынков для NetJets Europe, и в 2010 мы намерены продолжить развитие компании на российском рынке. Компания NetJets Europe всегда сосредотачивала свою деятельность на европейском рынке, но Россия - один из наших основных рынков. Компания присутствует на

российском рынке с 2004 года и будет скоро праздновать свою шестую годовщину. Сегодня компания инвестирует в колоссальные продажи и маркетинговую деятельность на российском рынке, поскольку это ключевая сфера для нашего бизнеса. У нас есть российская команда sales-менеджеров с офисом в Москве, таким образом, они способны объективно оценить рыночную ситуацию, клиентов и наши перспективы развития. Частная авиация пользуется популярностью, и мы видим большие перспективы по осуществлению перевозок в регионы России. Россияне уделяют огромное внимание своему бизнесу, и они воспринимают услуги NetJets Europe как один из неперенных инструментов осуществления корпоративных коммуникаций, позволяющий им быть в нужном месте, в нужное время. Кроме того, российские клиенты высоко ценят клиентский сервис, мы предоставляем услуги 24 часа в сутки, 7 дней в неделю и 365 дней в году.

** BizavNews:** После потери компанией NetJets более чем полумиллиарда долларов впервые за 9 месяцев 2009 года, компания Berkshire Hathaway, сообщает, что в 2010 году NetJets сможет увидеть "скромную" прибыль? Насколько эти прогнозы соответствуют реальной ситуации на рынке?

**Mats Leander:** Я могу прокомментировать ситуацию, касающуюся только NetJets Europe. В сложной ситуации прошедшего года мы закончили год с тем же количеством клиентов, с какого начинали год. Кроме того, несколько месяцев подряд у NetJets Europe были положительные результаты продаж. Наконец, мы считаем, что крупные компании хотят строить деловые отношения с теми предприятиями, которые планируют оставаться на рынке в ближайшие 10 или 20 лет и которые безоговорочно доверяют нам, зная, что мы осуществляем масштабную деятельность и обладаем финансовой поддержкой Berkshire Hathaway. Наши клиенты уверены, что летают с компанией, продолжающей инвестировать в безопасность, клиентское обслуживание, техническую поддержку флота и обучение персонала независимо от текущей экономической ситуации.

**продолжение** 

**BizavNews:** *NetJets является пионером и реальным лидером услуг по долевному владению ВС. С помощью каких механизмов компания планирует оставить за собой пальму первенства?*

**Mats Leander:** Мы считаем нашу деловую модель долевого владения наиболее релевантной из всех существующих на сегодняшний день в этой нестабильной экономической обстановке, поскольку наша модель предоставляет наиболее рациональный способ осуществлять перелеты. Я повторюсь если скажу, что наши клиенты платят только за то, чем они пользуются.

**BizavNews:** *В условиях мирового финансового кризиса NetJets одна из немногих компаний активно модернизирующая свой флот (несмотря на отказ от внушительного количества самолетов Hawker). С чем это связано?*

**Mats Leander:** Безопасность наших клиентов – превыше всего, кроме того, Berkshire Hathaway оказывает финансовую поддержку NetJets Europe. Наши клиенты уверены, что они летят с компанией, ставящей безопасность полета в топ приоритет независимо от экономической ситуации. NetJets Europe никогда не ставит под угрозу безопасность клиентов и поэтому продолжает инвестировать во все аспекты безопасности, включая модернизацию флота и обучение персонала и, конечно, это уникальный случай в сфере клиентского обслуживания.

**BizavNews:** *Существуют ли специальные предложения для российских клиентов для повышения конкурентоспособности на этом рынке?*

**Mats Leander:** Самым важным для нас является возможность отвечать запросам клиентов. Компания предоставляет все преимущества личного владения самолетом тому, кто фактически не является его владельцем. Существует несколько доступных программ: Owner program, The Private Jet Card и корпоративная карта NetJets Europe. Одним словом, компания продает доленое владение:

размер доли пропорционален количеству часов полета. Компания предлагает в распоряжение целый ряд самолетов разного размера, находящихся во флоте компании в противовес приобретения в собственность одного самолета и расходов на его дальнейшее содержание. Owner Program предполагает владение, 1/6 часть самолета, что равно 50 часам полета. Это включает в себя экипаж для полета, программу путешествия, организационные моменты по прилету и т.д. Для тех, кто летает менее 50 часов, предусмотрена программа The Private Jet Card, которая обеспечивает 25 часов полета. Стоимость программы – от 118 000 евро. И, наконец, можно приобрести корпоративную карту NetJets Europe, дающую право на 25 часов полета в течение 24 месяцев. Количество часов полета может быть увеличено при необходимости.

Российским клиентам мы предлагаем наш многолетний опыт и высокое качество обслуживания. Мы знаем наших клиентов очень хорошо, мы знаем их вкусы, и это освобождает их от необходимости делать каждый раз запрос о том, что они хотят иметь на борту при заказе самолета, ну и, конечно, же мы сотрудничаем с лучшими компаниями, предоставляющими услуги кейтеринга по России и Европе.

**BizavNews:** *Немного о конкуренции. Сейчас в России работают ряд крупнейших европейских операторов сегмента бизнес авиации, с помощью чего вы остаетесь на российском рынке одной из самой успешной зарубежной компанией?*

**Mats Leander:** NetJets Europe предлагает российским клиентам многолетний опыт обслуживания и высокую компетентность. В то время, когда коммерческие авиалинии сокращают маршруты и прямые рейсы в отдаленные места, совершать полеты становится все труднее, а встречи клиентов и поставщиков лицом к лицу становятся все более важными. Время, потраченное на ожидание отправления самолета – это пустая трата дорогостоящего времени топ-менеджмента компании

и как следствие, препятствие ведению успешного бизнеса. Имея доступ к 5000 мировых аэропортов и почти 900 европейских, NetJets Europe предлагает своим клиентам вылеты из небольших аэропортов, которые зачастую располагаются ближе к месту назначения, что сокращает время на транспортные расходы. Кроме всего прочего, летая с NJE, клиенты избегают длинных очередей аэропорта. Клиенты считаются находящимися на борту самолета в течение 20 минут после прибытия, что предоставляет им возможность не терять время в аэропорту и легко проходить все терминалы. Клиент также может летать по своему собственному расписанию, а не подстраиваться под рейсы авиакомпаний. Прямой рейс по Европе можно заказать за 10 часов до вылета, в любой день, в любое время суток (24 часа, 7 дней в неделю) и даже за год становится возможным заказать полет где-нибудь в Европе, что позволяет не бояться опоздать на важное мероприятие или встречу.

**BizavNews:** *Оцените, пожалуйста, аэропортовую инфраструктуру российских аэропортов.*

**Mats Leander:** Всего в мире NetJets Europe охватывает более 5000 аэропортов и обслуживает около 1600 пассажиров. Мы знаем, что сейчас активно развивается инфраструктура аэропортов в России, к примеру, открытие центра бизнес авиации в аэропорту Шереметьево в следующем году.

**BizavNews:** *Что вы ожидаете от 2010 года?*

**Mats Leander:** В 2009 мы наблюдали позитивные результаты объемов продаж и было проведено большое количество встреч с потенциальными клиентами, с демонстрацией полетов. Мы понимаем, что процесс принятия решений будет занимать большое количество времени, однако эти решения смогут увеличить объемы продаж.

**BizavNews:** *Спасибо!*

## Будем летать по-новому!

11 марта 2010 года, на встрече с руководителем Росавиации Александром Нерадько премьер-министр Владимир Путин рассмотрел текущее положение дел в воздушном пространстве и разработать новые ведомственные правила, чтобы обеспечить максимальную безопасность полетов.



Предполагается, что постановление правительства о новых федеральных правилах использования воздушного пространства вступит в силу в текущем году, после принятия этих правил. Ранее предполагалось, что постановление правительства о правилах использования воздушного пространства вступит в силу несколько ранее, с 1 апреля 2010 года. Новое постановление правительства о правилах использования воздушного пространства РФ подготовлено взамен действующей редакции от 1999 года. Тогда, по словам А. Нерадько, регулирование воздушного пространства осуществлялось Минобороны России, затем эти функции были переданы в Федеральную аэронавигационную службу, а впоследствии – Минтранс России. Александр Нерадько пояснил, что необходимость разработки постановления была обусловлена стремлением упростить доступ к воздушному пространству “в целях развития отрасли и ликвидации излишних административных барьеров”.

По словам главы Росавиации впервые в истории отечественной авиации вводится классификация воздушного пространства. Все воздушное пространство в новых правилах будет разбито на

три класса. Александр Нерадько рассказал, что к первым двум классам будет применяться разрешительный порядок использования воздушного пространства, такой же как действует в настоящее время. Речь идет об использовании воздушного пространства на больших высотах – свыше 8100 метров.

«Также вводится третий класс воздушного пространства, в котором можно будет выполнять полеты не с разрешения, а в уведомительном порядке», – сказал глава Росавиации. В этом случае пилот воздушного судна – небольшого самолета или вертолета – подает уведомление в орган управления воздушным движением и через час без получения разрешения сможет лететь. Но при полете в данном классе вся ответственность в случае аварии будет лежать на командире воздушного судна. «Такой порядок соответствует правилам, принятым в Международной организации гражданской авиации, и способствует, конечно, развитию малой частной деловой авиации в Российской Федерации», – отметил Нерадько.

Однако премьер-министр подчеркнул, что эти правила должны быть тщательно подготовлены, жестко и последовательно применяться. Никакой расхлябанности быть не должно.

“Мы будем принимать меры по исключению из воздушного сообщества недобросовестных пилотов”, – подчеркнул Нерадько.

Подобный опыт разрабатывался для Тверской области. Предполагалось, что в этом регионе будет упрощен механизм разрешения полетов для малой авиации. Этот вопрос обсуждался в конце августа 2009 года на совещании у губернатора Тверской области Дмитрия Зеленина с, тогда еще, руководителем Федеральной аэронавигационной службы (Росаэронавигация) А. Нерадько.

Для реализации этого проекта Тверь выбрана не случайно. Как тогда отметил А. Нерадько, Тверской регион перспективен с точки зрения малой авиации, так как граничит с московским аэроузлом, и на территории его территории не действует таких жестких ограничений полетов, как в Москве и Московской области.

Как видно опыт разработки этого проекта будет реализован на федеральном уровне. 



## Салон самолёта от Jet Aviation: люкс ручной работы.

Швейцарская компания Jet Aviation занимается производством интерьеров для частных самолётов и изготавливает все детали своих интерьеров почти исключительно вручную. В мастерских этого базельского предприятия старые умения обретают новую жизнь.

Допустим, вы генеральный директор или председатель совета директоров, и за вашей спиной стоит финансовая мощь крупного международного концерна. Или ещё лучше: вашей семье принадлежит целая финансовая империя, и проблемы с бюджетом вам незнакомы. В этом случае вам не нужно представлять частные самолёты. Если вы скромный швейцарский миллиардер, вам хватит и скромного реактивного самолёта за десять миллионов франков. Зато если вы арабский шейх, который проворачивает блестящие сделки в Бахрейне или Дубае, ваше сердце согреет частный азробус. Если вы действительно принадлежите к числу таких очень, очень состоятельных людей, то давно знакомы с компанией Jet Aviation из Базеля - одним из немногих предприятий, которые занимаются оснащением частных, деловых и правительственных самолётов.

Качество – это долг

Тем, у кого нет свободных 100 миллионов долларов и кто не может позволить себе превратить собственный Boeing 747 в летающий дворец или Airbus в дополнительный офис по индивидуальному заказу, посещение ангара близ базельского Евроаэропорта даёт представление о том, что можно делать, если деньги не имеют значения: а сделать в такой ситуации можно всё, причём высшего качества и ручной работы.

В частном самолёте, который полностью оборудуется по желанию клиента, интерьер создаётся от первого эскиза до последнего шва на кресле вручную и таким образом представляет собой современное свидетельство того, как востребовано и живуче старое



ремесленное искусство. По-другому реализовать претензии на высочайшее качество, которыми Jet Aviation стремится выгодно отличаться от своих конкурентов, невозможно. Это высокотехнологичное предприятие является самой большой столярной мастерской в северо-западной Швейцарии и даже имеет собственный шорный цех. Базельскую компанию можно спокойно и в полном смысле слова назвать мануфактурой.

Американский социолог Ричард Сеннетт (Richard Sennett) в своей вышедшей в прошлом году книге «Ремесло» назвал в качестве отличительной черты мастеров и подмастерьей то, что сущностью их работы является стремление к высшему качеству. Если следовать Сеннетту, человек, занимающийся ремеслом, исходит, в первую очередь, не из мысли о повышении продуктивности и прибыли, а стремится выдать работу как можно лучшего качества. В прошлом опора любой экономики, сегодня ремесло приносит лишь десять процентов мировой продукции. Но там, где необходимо высокое качество, за дело вновь принимается старое доброе ремесленное производство. Именно поэтому сегодня на промышленных предприятиях можно встретить

много ремесленных профессий.

В начале стоят оформление и внутренняя архитектура: тяжёлые кресла, то в коричневых тонах, а то модно светлые. Разделительные стенки, отделанные деревом или кожей. Ковры, паркет или имитация камня на полу. Некоторые клиенты просят установить в салоне свой герб, а другие ограничиваются сурой Корана на стене.

Статика играет на руку

В зависимости от того, создан ли самолёт в первую очередь для отдыха или для работы, различается разделение салона. К примеру, на правительственном судне в хвосте расположены плотные ряды кресел для помощников политика и путешествующих с ним представителей прессы, а в середине салона находится конференц-зал. В передней части намного просторнее: кресла расставлены небольшими группами, для руководителя есть отдельное помещение с кроватью и душем. Это распределение пространств служит работе, но на других бортах на первом месте находится отдых. В таком случае разделение салона скорее напоминает смесь летающего центра красоты и здоровья и частной резиденции, чем самолёт, как его представляют себе те, кто простаивает ноги в очередях у стойки регистрации. Огромные диваны и софы перемежаются с кроватями, и ещё остаётся место для телохранителей и персонала. Желаниям клиента в Базеле не ставят почти никаких пределов; некоторые привозят с собой собственных дизайнеров, уже оформивших им виллы или яхты, другие полагаются на знания и опыт мастеров Jet Aviation. Сначала команда дизайнеров в составе дюжины мастеров принимается за создание первого проекта, с которым клиент знакомится не только на бумаге. Чтобы можно было лучше оценить разделение внутреннего пространства, столяры Jet Aviation создают модель интерьера в масштабе один к одному, так что когда мастера начинают строить её, в Германии, Франции и Швейцарии сразу кончаются древесно-стружечные плиты. Модель создаётся



полностью белой, чтобы клиент и дизайнер могли сконцентрироваться на разделении пространства: цвет бы только отвлекал от главного. По желанию на этом этапе можно переставить кресла, переместить экраны, столы и стены.

Строительство такой модели влечёт за собой огромные расходы, но только реальная модель может передать ощущение готового интерьера, чего невозможно достичь ни с помощью плана, ни при построении компьютерной симуляции в 3D-формате. Мешает ли спинка кресла видеть экран и достаточной ли ширины проходы между рядами, можно понять лишь тогда, когда пространство начинает использоваться. Каждый, кто когда-нибудь строил дом, знаком с этим эффектом: о важных деталях сложно судить по плану, и ошибки становятся очевидными только когда уже всё готово. Специалисты Jet Aviation считают, что не могут позволить себе таких ошибок, ведь в самолёте даже при самом сильном желании уже редко что можно исправить. Расположение кресел, столов и кроватей имеет далекоидущие последствия для статики воздушного судна. Все предметы должны быть закреплены на полу так, чтобы крепления выдерживали нагрузки, в несколько раз превышающие ускорение свободного падения. А поскольку в самолёте, как и в любом транспортном средстве, от автомобиля с центром тяжести на переднем пассажирском сидении до морского судна со сдвинувшимся грузом, важнейшим элементом является верное распределение тяжести, каждое перемещение мебели вызывает новые проблемы для инженеров.

Когда внутреннее пространство распределено, подбирается цвет, выбираются материалы и покрытие пола, а затем, когда инженеры закончили конструкторские работы, наступает час ремесленных мастеров. Они аккуратно сшивают кожаную обивку кресел, вручную обтягивают ей каждое сидение и вручную отделяют все стены салона.

В специальной мастерской находятся столяры: более 200 человек обшивают фанерой, лакируют, сшивают и полируют. Основной материал, с которым они работают, не имеет ничего общего с теми столярными плитами, которые применяются на земле. Для самолёта обычное дерево слишком тяжело и к тому же горюче. Поэтому в качестве строительного материала используются особые плиты сантиметровой толщины, которые, как кажется, если взять их в руки, почти не имеют веса. Эти плиты устроены как пчелиные соты; благодаря такой скопированной у природы конструкции они становятся невероятно лёгкими и одновременно очень прочными. То, что поверхность этих плит выглядит как дерево, является заслугой столяров: они обшивают «пчелиные» плиты дубом, вишней, берёзой или ясенем.

Качество в деталях

Неважно, идёт ли речь об облицовке стен, дверях, шкафах или столах: везде в основе материала лежат эти «сотовые» плиты, называемые Honeycomb, которые проектируются при помощи компьютера. После того как плита сконструирована и обшита деревом, её открытые края заливаются пластической массой. Это не позволяет влажности проникать внутрь плиты и не даёт разлагаться со временем.

Этой работе с деталями, которой никто из клиентов не замечает, в Jet Aviation уделяют такое же важное значение, как, к примеру, тщательному вырезанию пазов в дверях шкафов, в которые затем помещаются шарниры. С поразительной внимательностью мастер проводит резцом по плите и осторожно отводит его. Через четверть часа он с удовлетворением выпрямляется над верстаком, осматривает свою работу и сдувает последние стружки.



Если вы как генеральный директор или шейх в следующий раз будете наслаждаться податливыми дверями шкафов или упругими кожаными креслами, знайте, что за высокотехнологичным судном скрывается древнее ремесленное искусство.



## Avinode Business Intelligence Newsletter

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



Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. С момента своего запуска в 2001г. 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. В базу Avinode входят более 1200 операторов с общим парком в 3000 самолетами.

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 о том был ли совершен рейс или нет остается за рамками данного исследования. То есть оценка состояния деловой авиации является косвенной, хотя дает представление об активности рынка бизнес авиации.

В этом выпуске информация на 22 февраля 2010:

- Запросы на выполнение рейсов
- Количество Empty Legs.
- Индекс наличия свободных самолетов
- Индекс спроса
- Индекс стоимости летного часа в мире.
- Индекс стоимости летного часа в Европе.
- Стоимость летного часа по самым популярным самолетам в системе Avinode

### **Запросы на выполнение рейсов.**

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов в течение 7 дней

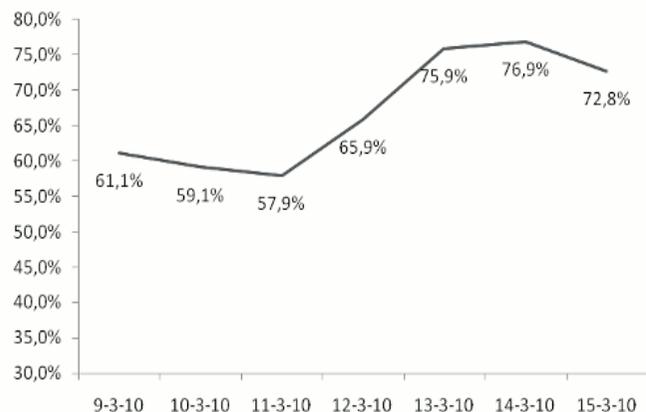
Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	46	12	88	46	25	5	23	147
Германия	11	38	17	26	28	14	19	55
Франция	70	20	36	31	60	11	229	168
Швейцария	42	25	28	5	12	3	62	78
Италия	36	14	21	22	26	1	83	77
Австрия	7	15	2	24	6	8	23	30
Россия	21	27	100	76	42	3	21	121

### **Количество Empty Legs.**

Для лучшего понимания где в настоящий момент выполняются полеты ниже приводится таблица предложений Empty Legs за прошедший период.

Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	31	3	6	2	0	0	1	12
Германия	5	13	7	6	1	2	0	11
Франция	5	4	13	11	4	0	1	11
Швейцария	6	3	5	4	3	2	3	7
Италия	1	0	3	1	5	1	1	3
Австрия	1	1	1	2	0	1	0	4
Россия	1	4	5	3	0	5	5	19

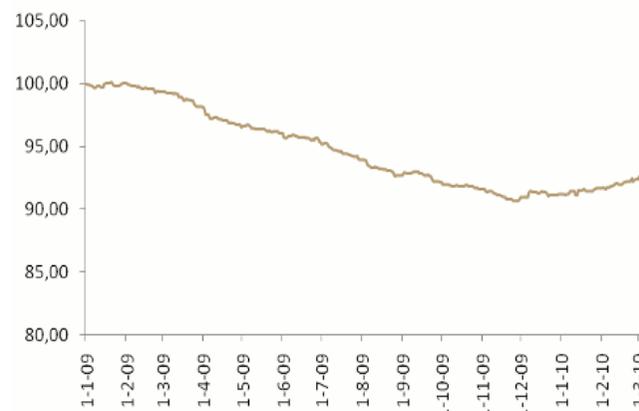
**Индекс наличия свободных самолетов**



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.

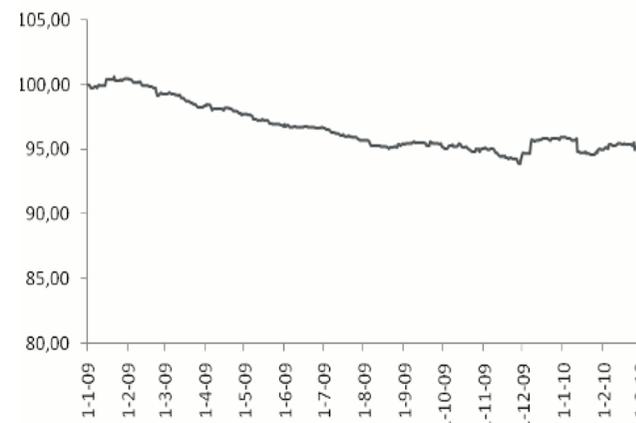
**Индекс стоимости летного часа в мире.**



Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов.

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

**Индекс стоимости летного часа в Европе.**



Индекс показывает среднюю стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов.

100 = 1 января 2009, когда средняя стоимость летного часа равнялась 3539€.

**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 10 147 664€



**Стоимость летного часа популярным самолетам.**

Тип ВС	Средняя стоимость	3 месяца назад	6 месяцев назад
Cessna Citation Jet	€ 1719	€ 1715	€ 1830
Cessna Citation Excel	€ 2758	€ 2810	€ 2932
Bombardier Challenger 604	€ 4534	€ 4445	€ 4495

Таблица показывает среднюю стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для 3 самых популярных моделей (не включает Северную и Южную Америку).

Стоимость рассчитана на основе 32 Cessna Citation Jet, 37 Cessna Citation Excel, и 45 Bombardier Challenger 604.