



Уже совсем скоро миллионы болельщиков со всей Европы несколько недель будут жить только футболом. В июне в Украине и Польше стартует очередной Чемпионат Европы по футболу. Большинство любителей этой популярной игры отправятся поддержать свои сборные. Многие из них воспользуются рейсами регулярных авиаперевозчиков, но будут и такие, кто не откажет себе в удовольствии прокатиться на бизнес-джетах.

И если украинские авиационные власти на время проведения чемпионата «открывают небо» для всех без исключения, тем самым ставя в неравные условия местных и зарубежных операторов бизнес-авиации, то их польские коллеги поступают совсем наоборот. Например в таком аэропорте как Краков, где трафик составляет «полтора самолета» в сутки, устанавливается жесткое слотирование для зарубежных перевозчиков и даже при положительном решении вопроса, время прилета и вылета заставят многих бизнес-путешественников задуматься о том, что наверно стоит полететь просто регулярным рейсом. О полетах бизнес-авиации в период проведения Чемпионата Европы мы расскажем в одном из ближайших номеров BizavWeek.

На этой неделе закончилась очередная 12-я по счету выставка EBACE. Большинство новостей в сегодняшнем выпуске еженедельника с этого шоу, но надо понимать, что мы подобрали наиболее интересные, на наш взгляд, со-



Все отметились. Но некоторые удивили.

Производители деловых самолетов на европейской выставке обычно не анонсируют свои новинки. Однако нынешнее шоу нарушило эту «традицию». Сразу два производителя – Cessna и Bombardier – представили обновления своих линеек. **стр. 7-19**



Россия и США эффективнее Европы

По данным Avinode, бизнес-джеты в США и России летают пустыми гораздо меньше, чем в Европе, где самолеты, как правило, летят на большие расстояния, чтобы забрать пассажиров. **стр. 20**



EBACE удался

12-я ежегодная европейская конвенция и выставка деловой авиации EBACE 2012, по мнению организаторов, стала одной из самых сильных за все время проведения этих выставок. Однако крупных контрактов на поставку техники подписано не было. **стр. 21**



Avinode Business Intelligence Newsletter

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

индекс спроса: +17,0%; индекс стоимости: +1,17%

стр. 25



ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫЙ G650

БЫСТРЕЕ ВСЕХ, ДАЛЬШЕ ВСЕХ,
ВМЕСТИТЕЛЬНЕЕ ВСЕХ

Gulfstream®

«Крылья России» вручены

14 мая 2012 года в ходе церемонии награждения лауреатов и дипломантов Национальной авиационной премии «Крылья России» были названы лучшие компании по итогам 2011 года.

В этом году в конкурсе на соискание звания «Авиакомпания года — оператор деловой авиации» приняли участие семь авиакомпаний:

- Авиапредприятие «Северсталь»
- АК Барс Аэро
- ДЖЕТ-2000
- Джеталианс Восток
- РусДжет
- Сириус-Аэро
- Тулпар Эйр

Лауреатом (победителем) в этой номинации стала авиакомпания **«РусДжет»**, а дипломантами - ком-

пании «Джеталианс Восток» и «Тулпар Эйр». Лауреаты и дипломанты были определены тайным голосованием членов Экспертного совета, в состав которого вошло более 100 независимых экспертов в области воздушного транспорта: представители органов власти, общественных организаций отрасли, ветеранов гражданской авиации, журналистов.

На мероприятии присутствовало более 500 гостей, представляющих российский и зарубежный воздушный транспорт, поставщиков услуг для авиационной отрасли, аэрокосмическую промышленность, российские и зарубежные деловые и финансовые круги, средства массовой информации.

Учредителями премии являются отраслевой журнал «Авиатранспортное обозрение», консалтинговая компания «Инфомост» и российская Ассоциация эксплуатантов воздушного транспорта.



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
  Jet Port East
  Jet Port South
  Jet Port Region



Dassault снижает цены

Французский производитель Dassault Falcon объявил о снижении цен на более чем 14 тыс. наименований запчастей и ротируемых комплектующих, пишет АТО. Данная инициатива предпринята в рамках программы расширения технической поддержки международного парка самолетов Dassault, численность которого на сегодня превышает 1900 единиц, говорится в сообщении. Компания также инвестирует в наращивание пула запчастей, прежде всего на быстрорастущих рынках. В Сингапуре, Шанхае, Сиднее и Сан-Паулу пул увеличен на 30%. Планируется создание распределительных центров в Москве и Пекине. Совокупная стоимость запчастей, содержащихся в тринадцати центрах по всему миру, превышает 700 млн. долл.



Еще одним нововведением станет аренда комплектов критически важных узлов операторам, выполняющим полеты в страны, инфраструктура которых не способствует оперативному решению технических проблем в ситуациях невозможности вылета вследствие отказов оборудования (AOG).

Производитель также объявил о результатах последовательной работы по снижению затрат эксплуатантов на логистику запчастей и комплектующих. В частности, в ближайшем будущем Dassault будет оплачивать пересылку ротируемых комплектующих. «Таким образом мы повышаем добавленную стоимость оригинальных компонентов, которые имеют самый длительный гарантийный срок в отрасли: 2 года с даты установки или 30 месяцев с даты покупки», — говорится в сообщении.

Изменения коснулись и упаковочных материалов. Компания приняла решение заменить деревянные ящики прочными картонными коробками, что экономит вес упаковки в пять раз, не компрометируя сохранность содержимого. Обменные запчасти будут отправляться в многоразовых контейнерах, чтобы эксплуатантам не приходилось искать и оплачивать подходящую упаковку при отсылке запчастей производителю.

Dassault также напоминает, что высокая доступность запчастей распространяется не только на новые, но и на снятые с производства модели Falcon 10, 20 и 50, составляющие порядка 40% совокупного парка. В компании отмечают, что это особенно важно в свете «живучести» этих самолетов. Так, четыре из девяти поставленных с 1965 года Falcon 20 продолжают эксплуатироваться.



ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

5-я международная конференция
4 июня 2012 года, Москва, отель InterContinental

Форум деловой авиации — основная дискуссионная площадка для операторов деловой авиации, производителей деловых ВС, аэропортов и хэндлинговых компаний, представителей государственных органов.

В программе конференции:

- Состояние российского рынка деловой авиации глазами экспертов и производителей авиатехники;
- Влияние программы торговли квотами на выбросы (ETS) на развитие рынка бизнес-авиации;
- Модернизация инфраструктуры и роль деловой авиации в транспортном обеспечении международных спортивных мероприятий в России;
- Роль корпоративной авиации в развитии крупных компаний и экономик отдельных регионов.

ОРГАНИЗАТОР
ATO EVENTS

ПРИ УЧАСТИИ
АЭВТ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
МЕДИАПАРТНЕР
АВИАТРАНСПОРТНОЕ
ОБОЗРЕНИЕ
ATO.RU

МЕДИАПОДДЕРЖКА
Aviation Explorer
AVIA.RU
АЭВТОПОРТ
Russia & CIS Observer

За дополнительной информацией обращайтесь:
(495) 626-53-29, events@ato.ru, www.events.ato.ru

В Африке создали ассоциацию

Динамичный рост деловой авиации в ряде африканских стран побудил игроков этого региона создать собственную ассоциацию. Основной задачей, которую ставят перед собой члены AfBAA - это повышение уровня безопасности, выработка единых стандартов обслуживания и лоббирование интересов всех участников рынка бизнес-перевозок в национальных правительствах.

Руководить ассоциацией будет Тарек Рагеб, который уже имеет большой опыт работы в ближневосточной ассоциации деловой авиации MEBAА, где он стоял у истоков создания. В качестве главного консультанта выступит Джек Олкотт, бывший президент американской ассоциации деловой авиации.

В настоящее время свое желание вступить в члены AfBAA изъявили 15 компаний, среди которых подавляющее большинство - авиаперевозчики. Руководители новой ассоциации не предвидят никакой конкуренции с другими ассоциациями, прежде всего с MEBAА, а наоборот утверждают, что работа AfBAA принесет пользу всем африканским государствам от Северной до Южной Африки.

Сейчас правление ассоциации ведет активные переговоры с авиационными производителями, крупными операторами и поставщиками услуг на предмет вступления в AfBAA. По мнению руководства ассоциации, именно присутствие в членах AfBAA крупнейших мировых игроков рынка бизнес-перевозок, сделает ее работу эффективной и даст дополнительный толчок развитию этого сегмента в регионе



NetJets Europe открывает новое направление бизнеса

13 мая 2012 на выставке EBACE 2012 компания NetJets Europe анонсировала открытие в Европе новой компании по управлению самолетами.

Новое подразделение компании под названием NetJets Aircraft Management будет использовать имеющиеся ресурсы NetJets Europe для оказания множества услуг по управлению самолетами. Компания будет предлагать клиентам комплексные решения по управлению самолетом, включая набор и обучение персонала, планирование полета, подбор экипажа, содержание самолета в ангаре, техническое обслуживание и другие сопутствующие услуги. Все это сейчас доступно для тех типов воздушных судов, которые уже находятся под управлением NetJets Europe, хотя официальная деятельность нового подразделения начнется несколько позже в этом году ввиду необходимости получения соответствующих разрешений надзорных органов.

Владельцы реактивных самолетов смогут выбирать, необходимы ли им только услуги по обслуживанию судна или они готовы предоставить самолет в пользование NetJets Europe, обеспечивая тем самым дополнительные провозные емкости для долевого бизнеса и создавая на постоянной основе дополнительный доход для самого клиента. Программа заимствует главный принцип модели долевого владения NetJets Europe: владелец джета платит взнос пропорциональный объему полетов, а не фиксированный сбор, который более распространен на рынке бизнес авиации.

Новое подразделение будет основываться на существующих ресурсах и опыте NetJets Europe на рынке.

Имея самый большой флот самолетов деловой авиации в Европе, NetJets Europe обладает возможностями, связями и инфраструктурой, необходимыми для предоставления владельцам самолетов наилучшего сервиса. Новое предприятие поможет NetJets Europe еще более эффективно увеличивать активы компании и расширять связи.

Эрик Коннор, председатель и генеральный директор NetJets Europe: «NetJets Aircraft Management предлагает наилучшие решения в области управления самолетами для владельцев джетов, предоставляя им доступ к квалифицированному персоналу и услугам. Владельцы самолетов также имеют возможность получать прибыль, если они предоставляют NetJets доступ к своим судам, когда не используют их». Анонс запуска новой компании является частью комплексной 10-летней бизнес-стратегии NetJets Europe: развивать и предлагать услуги в соответствии со спросом клиентов и осваивать новые источники доходов, где это возможно.

«NetJets Europe – крупнейший оператор деловой авиации в Европе. Никто не может сравниться с нами в компетенции и опыте в обслуживании и управлении бизнес джетами. Вместе с нашей материнской компанией в США мы обладаем возможностью отстаивать свои интересы, чего не может себе позволить ни одна другая компания. Мы также можем приносить большую выгоду нашим клиентам. Благодаря финансовой поддержке Berkshire Hathaway мы обеспечиваем беспрецедентную безопасность финансовых активов наших клиентов», – говорит господин Коннор.



Legacy 600 - теперь медицинский

В середине апреля 2012 года турецкий бизнес-оператор Skyline пополнил свой флот новым самолетом Embraer Legacy 600, который оборудован салоном для медицинской эвакуации. Самолет уже выполнил более двух десятков рейсов, в том числе в Косово, Грецию, Ирак и Россию. Также весьма высок спрос на новый самолет и внутри страны.

В компании уверены, что полеты на новом «медицинском» варианте Legacy 600 помогут Skyline укрепится на европейском рынке медицинской эвакуации и уже в ближайшее время открыть свои представительства в Афинах и Москве.

Новый самолет оснащен всем необходимым медицинским оборудованием и одновременно может транспортировать четырех больных и шесть сопровождающих лиц (медицинский персонал). Все оборудование сертифицировано согласно международным правилам перевозки больных. Экипажу будет доступна новая информационная система, с помощью которой они смогут консультироваться с теми или иными специалистами в случае возникновения критической ситуации. Командир сможет принимать решения о посадке в том или ином аэропорту исходя из предварительного диагноза больного, а также наличия клиники, специалистов, и предварительно сделать заказ на спецавтотранспорт.

Но главная особенность нового самолета заключается в том, что он в течении шести часов может быть переоборудован в «классический» вариант на 14 пассажиров и использоваться как воздушное такси (по крайней мере об этом говорят в компании, прим. BizavWeek).

Skyline является назначенным перевозчиком Министерства Здравоохранения Турции.

Поднялся в воздух четвертый HondaJet

Компания Honda Aircraft приступила к испытаниям четвертого летного образца HondaJet F3. Это третий, полностью соответствующий требованиям FAA, опытный самолет. Полет, который состоялся 4 мая, длился 74 минуты. В ходе первого полета F3, летчиками-испытателями была проверена работа основных систем самолета, включая системы уборки шасси и закрылков.

Уже в 2014-2015 г.г. компания рассчитывает выпустить 80-100 самолетов. В настоящее время Honda Aircraft приняла заказы на 100 семиместных бизнес-джетов, каталожная стоимость которых начинается с \$ 4,5 млн. Сейчас построено и летает четыре опытных машины. Первый прототип для оценки концепции имеет синюю окраску; F1, первый соответствующий требованиям FAA - серый; F2 - красный и F3 - желтый.

Несмотря на отставание в начале поставок почти на три года, связанных с техническими и финансовыми проблемами, компания смогла через сеть дилеров «набрать» дополнительное количество заказов для уверенного начала поставок. И уже в 2018 году компания планирует получать прибыль.



По оценкам руководителей Honda Aircraft, спрос на сегмент VLJ уже в 2014 году будет составлять 300 самолетов. В компании активно работают с клиентами, традиционно летающими на самолетах малого и среднего классов. По мнению Мишимаса Фуджино, президента и главного исполнительного директора Honda Aircraft, характеристики самолета позволят существенно снизить эксплуатационные расходы. В качестве потенциальных рынков в компании рассматривают страны БРИКС, Ближний Восток и Китай. В настоящее время на заводе в Северной Каролине работают 350 сотрудников, но уже в первой половине 2013 года штат будет насчитывать порядка 1000 специалистов.



Sino Jet попробует бизнес-перевозки

Крупнейший авиационный холдинг Sino Jet Management Limited (Гонконг), занимающийся менеджментом авиационной техники, решил открыть новое направление своей деятельности. В партнерстве с американской компанией TWC Aviation Sino Jet Management Limited выходит на международный рынок авиаперевозок. Для этих целей компания приобрела первое воздушное судно Bombardier Global Express, рассчитанное на перевозку 13-ти пассажиров. Примечательно, что интерьер нового бизнес-джета значительно отличается от аналогичных лайнеров Global.

В Sino Jet позаботились, прежде всего, о максимальном комфорте для своих клиентов: в интерьер пассажирского салона входит диван с атласной обивкой от Calvin Klein, который можно развернуть в двухспальную кровать, шелковые ковры ручной работы, панели, обитые натуральной кожей и украшенные жемчугом. Еще одной отличительной чертой нового перевозчика будет наличие на борту (при желании клиента) персонального шеф-повара.

Кроме этого, клиенты перевозчика смогут не только прекрасно отдохнуть во время многочасового перелета, но и продуктивно поработать. Для этого в их распоряжении есть спутниковая связь, интернет, принтер и другие необходимые инструменты для ведения бизнеса.

В настоящее время Sino Jet Management Limited предоставляет клиентам весь спектр услуг деловой авиации, включая наземное обслуживание, планирование полета, бронирование отеля. Также предполагается, что в течение 2012 года компания расширит свой воздушный флот еще одним Bombardier Global Express.



Comlux Group: новые заказы и новый самолет

Comlux и Hyundai Motor Co в первый день EBACE 2012 подписали договор об оборудовании салона нового Boeing Business Jet для корейской компании. Работы будут проводиться в дочернем подразделении Comlux America, расположенным в американском Индианаполисе.

Для Comlux America это будет второй заказ на переоборудование салонов Boeing Business Jet. Готовый самолет заказчик получит во втором квартале 2013 года. Все работы будут проводиться в новом ангаре, который компания откроет летом этого года.

Новый интерьер ВВЖ разрабатывается Comlux Creatives. Самолет будет иметь три салона, включая холл-гостиную, переговорную, большую спальню, расположенную в центральной части пассажирской каюты, и ванную. Для сопровождающих лиц предусмотрен комфортабельный бизнес-класс на 10 посадочных мест.

Особое внимание при проектировании нового интерьера было уделено бизнес-решениям. В самолете будут установлены системы Satcom и Swift Broadband. Пассажиры получают возможность пользоваться интернетом и управлять основными процессами через iPad. А для комфортного времяпровождения в полете были разработаны специальные системы освещения и шумоизоляции.

Договор с Hyundai Motor Co один из двух новых заказов Comlux America. Параллельно компания начинает аналогичные работы еще по одному Boeing Business Jet для клиента из Восточной Европы. Его имя не разглашается, однако известно, что ранее он эксплуатировал Boeing 767, а в настоящее время летает на Boeing 757 и Airbus ACJ.



Кроме этого в первый день проведения выставки состоялась передача в Fly Comlux очередного самолета Airbus ACJ319, который также был оборудован в Индианаполисе. Не исключено, что новый лайнер будет базироваться в Москве.

В настоящее время парк Fly Comlux состоит из 19-ти самолетов: одного Boeing 767VIP, одного Airbus ACJ320, трех ACJ319, одного ACJ318, трех Bombardier Global Expresses, трех Global 5000, двух Challenger 605, двух Challenger 850, двух Embraer Legacy 650 и одного Dassault Falcon 900LX.

Выступая на пресс-конференции, глава Fly Comlux Андреа Занетто посетовал на то, что европейский рынок бизнес-перевозок почти исчерпал свой потенциал и компания находится в постоянном поиске новых клиентов вне Европы. «Именно по этой причине мы все активнее ведем работу с нашими азиатскими и ближневосточными партнерами. Однако самый перспективный рынок для нас сейчас - это Россия, где у нас достаточно сильные позиции. Уже сейчас в российской столице мы имеем четыре самолета и наш «российский» флот со временем будет только расти», - отметил г-н Занетто.



Нашелся первый клиент BBJ MAX

Boeing близок к подписанию первого контракта на поставку BBJ MAX, а первый 787VIP будет передан заказчику в 2014 году. Об этом рассказал журналистам президент BBJ Стив Тэйлор на пресс-конференции в рамках EBACE 2012. По словам Тэйлора, в настоящее время компания вступила в финальную фазу переговоров с первым заказчиком самолета BBJ MAX. Сейчас с покупателем обсуждаются технические нюансы сделки, и в ближайшее время компания сможет более подробно рассказать о деталях стартового заказа. В компании очень оптимистично оценивают выход на рынок новой модели.

Подразделение Boeing Business Jets в марте 2012 года анонсировало программу самолетов BBJ на базе Boeing 737MAX. По словам Стива Тэйлора, компания начнет поставки бизнес-лайнеров семейства 737MAX с 2018 года.

Также г-н Тэйлор рассказал о том, что в 2014 году первому клиенту будет передан новый Boeing 787VIP. При этом он отметил, что слоты на производство новых лайнеров в бизнес-компоновке будут открыты не ранее, чем в 2019 году. Сейчас Boeing предлагает три самолета из опытной серии, которые могут быть переделаны в бизнес-версию в самые короткие сроки. Они будут доступны для рынка в 2014 году. Однако вопрос, относительно наличия клиентов на эти машины, г-н Тэйлор не прокомментировал.

В 2011 году Boeing поставил восемь бизнес-джетов, один из которых Boeing 777ER, и получил два заказа. В текущем году перевозчик планирует поставить 12 самолетов, включая два BBJ2 и два BBJ. Также в 2012 году Boeing поставит восемь самолетов Boeing 747-8, два из которых уже переданы заказчику, а поставка третьего ожидается в конце мая.



АСJ будут летать по-новому

Компания Airbus получила разрешение на эксплуатацию корпоративных лайнеров ACJ318 и ACJ319 в соответствии с разделом 135 Федеральных авиационных правил EASA (Европейское агентство авиационной безопасности), FAA (Федеральное авиационное управление США) и GACA (Главное управление гражданской авиации Саудовской Аравии), а эксплуатация ACJ319 согласно положениям раздела 135 также была одобрена CAAC (Управление гражданской авиации Китая), что значительно упростит работу авиакомпаний, эксплуатирующих воздушные суда данных типов.

Ранее к эксплуатантам корпоративных самолетов Airbus предъявлялись более строгие требования в соответствии с разделом 121, который описывает требования к обычной авиакомпании коммерческой авиации. Однако переход на эксплуатацию по разделу 135 ФАП связан с тем, что компании сегмента деловой авиации зачастую перевозят меньшее количество пассажиров, выполняют полеты реже, и поэтому имеются все основания для смягчения требований к ним.



В то время как перевозчик должен подтвердить соответствие требованиям раздела 135, эксплуатируемые согласно данному разделу самолеты также должны выполнять ряд требований, и бизнес-лайнеры Airbus теперь имеют официальное подтверждение соответствия этим требованиям.

Данный документ в частности предписывает проведение сертификации этих машин и их салона для массовых перевозок пассажиров, наличие не более 30 мест в салоне и ограничение полезной нагрузки на уровне 3400 кг.

Большинство стран мира частично или полностью выполняет требования нормативных документов EASA или FAA, а Китай руководствуется правилами, сочетающих в себе положения стандартов обеих организаций.

Помимо упрощения процедур «аттестации» эксплуатантов, раздел 135 также может принести им выгоду за счет изменения системы налогообложения и страхования воздушных судов, а также упрощения правил их эксплуатации.

Около 15 авиакомпаний уже эксплуатируют 15 самолетов Airbus ACJ318, ACJ319 и ACJ320. Эти бизнес-джеты обладают самым просторным салоном, при этом имея внешние габариты аналогичные другим бизнес-джетам большой размерности.

Компания Airbus разрабатывает, производит и сопровождает эксплуатацию наиболее современных пассажирских самолетов, на базе которых создаются эти бизнес-джеты. На сегодняшний день портфель заказов Airbus включает 170 корпоративных машин. Эти самолеты уже эксплуатируются на всех континентах мира, включая Антарктику.



Bombardier приготовил замену Learjet 40XR/45XR

14 мая 2012 г. в Женеве на выставке EBACE компания Bombardier анонсировала новое поколение семейства бизнес-джетов начального уровня, которое должно заменить заслуженные Learjet 40XR/45XR. Первым будет введен в строй Learjet 75 – в первой половине 2012 года, а шесть месяцев спустя начнет поставляться 70-ка. Одновременно с этим, в 2013 году прекратится производство Learjet 40XR/45XR.

В новом семействе Learjet 70/75 будут использованы планеры 40XR/45XR, но на этом сходство с прошлым поколением бизнес-джетов закончится. Обновленные самолеты получают полностью новый салон, кабину экипажа Vision Flight Deck и более мощные двигатели. При этом будут использованы технологии, которые разрабатывались для среднего Learjet 85.

По словам президента Bombardier Business Aircraft Стива Ридольфи, новая линейка бизнес-джетов разработана для удовлетворения потребностей клиен-



Ральф Акс, вице-президент и генеральный менеджер Learjet, и Стив Ридольфи, президент Bombardier Business Aircraft



тов и требований операторов по эксплуатационным характеристикам. При этом использовались данные опроса фокус-групп клиентов для формирования требований к дизайну самолетов. Результатом этой работы стали твердые заказы, письма о намерениях и другие обязательства на 50 самолетов Learjet 70/75.

Learjet 70 и Learjet 75 (стоимость их, соответственно, \$11,1 млн. и \$13,5 млн.) будут иметь большую дальность – более 2000 миль – чем нынешние Learjet 40XR и 45XR (1730 миль и 1975 миль соответственно). При этом максимальная скорость составит $M=0,81$, а крейсерская $M=0,71$. Интерьер салона, решенный в черно-белый гамме, унаследован от Learjet 85, и включает новые кресла и усовершенствованную систему управления самолетом с отдельными выдвигающимися сенсорными мониторами, а также полный комплект аудио- и видеоаппаратуры. Все это хозяйство может управляться с помощью iPad. Также в салоне предусмотрено большое отделе-

ние для багажа и просторный камбуз.

На новых Learjet 70/75 будут установлены более мощные (+10% тяги) двигатели Honeywell TFE 731-40BR. Это позволит улучшить взлетные характеристики самолетов – для взлета потребуется менее 4500 футов, почти 200 футов меньше, чем у 40XR. Новый, «наклонный» дизайн законцовок крыла улучшит аэродинамику, и производитель говорит, что это позволит, совместно с новыми двигателями, получить до 9% улучшения характеристик и на 4% снизить потребление топлива.

В конце прошлого года Bombardier в тайне уже начал летные испытания новых технологий на двух летающих лабораториях Learjet 40 и Learjet 45. Третий опытный самолет должен быть оснащен интерьером и системой управления салоном, а четвертый будет иметь обновленное крыло с новыми законцовками. Пятый прототип будет оснащен полным набором изменений.

Наследник Columbus'a

Cessna усиленно обновляет линейку своих бизнес-джетов. На EBACE 2012 компания представила, всего через полгода после анонса M2 и Latitude, новый проект – Citation Longitude. Новый самолет, предварительно оцененный в \$25,9 млн., будет иметь дальность в 4000 миль и крейсерскую скорость $M=0,82$.

Longitude (модель 800) станет самым крупным самолетом семейства Citation со времен Columbus (модель 850), программа разработки которого была прекращена в 2009 году. Новый суперсредний бизнес-джет планируется ввести в строй в 2017 году. В конструкции Longitude будут такие же, как на меньшем Latitude, сечение фюзеляжа, окна, пассажирские сиденья и алюминиевые конструкции фюзеляжа, но он будет на девять футов (2,7 м) длиннее. Бизнес-джет будет иметь пассажирский салон длиной 31 фут (9,5 м) с восемью пассажирскими креслами, грузоподъемность с полной заправкой топливом в 1950 фунтов, а максимальный взлетный вес около 55000 фунтов. Взлетная дистанция при максимальном взлетном весе составит около 5400 футов (1650 м).



Скотт Эрнест, глава Cessna, представляет Longitude



При полетах на расстояние до 2000 миль самолету потребуется взлетно-посадочная полоса длиной до 4000 футов. Максимальная крейсерская скорость составит $M=0,84$, а максимальная допустимая эксплуатационная скорость $M=0,86$.

«Самолет с большой дальностью, высокой отдачей и низкой ценой» - так на презентации охарактеризовал новую модель президент и главный исполнительный директор Cessna Скотт Эрнест. «Он более чем \$ 5 млн. дешевле, чем конкурирующие самолеты». Издание AIN поинтересовалось: «Почему новая модель была запущена на EBACE и всего через шесть месяцев после анонса Latitude?» Г-н Эрнест ответил, что рынок деловой авиации в возрождается. «Cessna обязана продолжать внедрять инновации - так мы

намерены оставаться на вершине рынка. Наша компания провела обширное исследование среди клиентов для формирования спецификаций Longitude. За последние шесть месяцев я посетил 500 клиентов, чтобы узнать их мнение о том, какой самолет они хотят получить», говорит глава Cessna.

Longitude будет оснащаться двумя двигателями Snecma Silvercrest с тягой 11 000 фунтов, оснащенные системой цифрового управления FADEC. По расчетам конструкторов они позволят самолету подняться на высоту 43000 футов за 23 минуты и иметь потолок в 45000 футов. Применение этих двигатели также позволит при техническом обслуживании

продолжение

оценивать «горячие» сегменты, а также межремонтный ресурс, «по состоянию», также как и у двигателей коммерческих самолетов.

Майк Пирс, директор по маркетингу продуктов Cessna, заявил, что он ожидает от этой практики увеличение фактического межремонтного ресурса на 20-30 процентов, который станет самым большим, в сравнении с межремонтным ресурсом всего парка Citation. Для сравнения, двигатели Rolls-Royce AE3007C на текущем Citation X имеют межремонтный ресурс в 6000 часов. По слухам, такой же двигатель выбрала компания Dassault для своего новейшего суперсреднего Falcon SMS/5X.

Еще одним отступлением Cessna от своих конструкторских традиций станет применение электродистанционной системы управления для руля направления, интерцепторов и тормозной системы. Пирс

заявил, что решение пойти на применение «ограниченной» ЭДСУ было принято после оценки потенциальной экономии веса по сравнению с увеличением стоимости и сложности сертификации такой системы.

Однако, пока не все конструктивные особенности Longitude зафиксированы. Предварительно самолет имеет длину 87 футов (26,5 м) и размах крыла от 84 до 86 футов (25,6-26,2 м). Крыло стреловидностью 30 градусов будет иметь предкрылки, законцовки, «внешние» элероны и по пять панелей интерцепторов с каждой стороны. Стреловидное Т-образное оперение будет иметь цельноповоротный горизонтальный стабилизатор.

Пассажирский салон имеет большой камбуз впереди, а в задней части туалет. Передняя каюта будет включать в себя туалет для экипажа и место третье-



Предшественник Longitude - Citation Columbus

го члена экипажа/бортпроводника. В поперечном сечении салон Longitude такой же как и у Latitude и имеет размеры 72 дюйма в высоту и 77 дюймов в ширину. В задней части расположен багажный отсек с доступом из салона.

Cessna еще не выбрала основного поставщика авионики для Longitude, но ясно, что архитектура кабины будет включать три экрана с сенсорным управлением.

Имея такие характеристики, новый Longitude практически полностью повторяет закрытый проект Columbus. Можно предположить, что новый самолет – это тот же Columbus, но на новом техническом уровне.

Первоначально, Cessna планирует построить новый бизнес-джет на заводе в г. Вичита, и в настоящее время не планирует привлекать партнеров для работ по разработке и изготовлению планера. Первый полет Citation Longitude запланирован на 2016 год.

По материалам AINonline



Dassault Falcon – только проверенные новинки

На фоне остальных производителей, представлявших уже готовые новинки или только анонсировавшие проекты, Dassault Falcon выступил на EBACE 2012, на первый взгляд, не ярко. Однако у французов есть негласная традиция – не разглашать подробности новых проектов без детальной проработки и достоверных позитивных данных. Так, например, было на прошлогодней выставке EBACE 2011, когда производитель представил Falcon 2000S. Оказывается, на момент анонса уже два месяца велись летные испытания самолета, и к EBACE 2011 он налетал около 100 часов. Вот такой «скрытный» подход у этой компании. Так что на EBACE 2012 французский производитель делился только уже достигнутыми результатами.

Первой новостью стал анонс нового инструмента для мониторинга полетных данных и сервисного статуса самолетов в режиме реального времени. Новый инструмент FalconBroadcast должен помочь операторам в случаях, когда неполадки застают бизнес-джет в воздухе. Получив информацию о характере проблемы, специалисты оператора могут подготовить технический персонал или послать заявку в аэропорт прилета для устранения неисправности и скорейшей подготовке самолета к вылету. Передача данных может осуществляться в автоматическом режиме или вручную экипажем в зависимости от характера неполадки. Когда происходит подобное событие, оператор получает сообщение по электронной почте, а с помощью специального портала может просмотреть более подробную информацию по этому или прошлым сообщениям системы.

Система FalconBroadcast доступна на любом бизнес-джете Falcon, который оснащен кабиной экипажа EASy. Технические сообщения из центрального

компьютера самолета передаются через спутник или по высокочастотной радиосвязи в компанию Dassault, где они автоматически фильтруются и сортируются перед отправкой наземным службам оператора самолета. FalconBroadcast будет доступна для операторов Falcon 7X в июне, а для Falcon 900 EASy и Falcon 2000 EASy также в этом году, но немного позже.

Кроме помощи наземным службам, производитель заботится и о пилотах своих самолетов. Кабина экипажа второго поколения EASy II очень заинтересовала владельцев бизнес-джетов семейства Falcon 900 EASy как нынешних, так и будущих. С момента сертификации EASy II в июне 2011 года, более 40 самолетов Falcon 900EX и 900LX были модернизированы до EASy II, а десять новых Falcon 900LX были поставлены уже с новой кабиной. В настоящее время треть флота Falcon 900 EASy полностью оснащена EASy II, причем 75% из них находятся в США. На сегодняшний день почти 250 пилотов прошли первоначальную подготовку на новой платформе.

Модификация до EASy II подразумевает обновление программного обеспечения и установку некоторых аппаратных компонентов. Установка может быть произведена в любом сервисном центре Dassault или у авторизованных партнеров, и требует 5-12 рабочих



дней простоя, в зависимости от выбранных параметров. Между тем, разработка и тестирование новой авионики для Falcon 7X и 2000 EASy продолжается ускоренными темпами. Первые сертификационные летные испытания кампании планируется начать в июне. Сертификация обеих моделей с EASy II ожидается к концу 2012 года.

Также компания представила нововведения в оборудовании пассажирского салона. В бизнес-джете пассажирский салон имеет если не большее значение, то как минимум, не уступает значимости техни-

продолжение ►

ческим параметрам самолета. Следуя этому правилу, специалисты Dassault недавно завершили первую установку новой системы управления оборудованием салона и развлекательную систему высокой четкости (HD), разработанную компанией Rockwell Collins специально для Falcon 7X и Falcon 900. Система, которая носит название FalconCabin HD+, имеет в своем арсенале, кроме стандартных для современных бизнес-джетов функций, возможность получать аудио и видео по требованию и просматривать интерактивную 3D-карту полета. Эта система построена на технологии оптико-волоконной сети, которая проложена по всему салону. Первые поставки новых Falcon 7X и Falcon 900LX, оснащенных FalconCabin HD+, ожидаются в конце этого года.

Еще одно новшество теперь доступно на Falcon 7X. Недавно компания поставила первый Falcon 7X оснащенный VIP-уборной с душем. Теперь душ - это стандартная опция для всех покупателей Falcon 7X. Он может быть использован как в полете и так на

Душ уместили в Falcon 7X



земле. Душ способен работать до 30 минут с максимальной температурой 48 градусов Цельсия (118 градусов по Фаренгейту).

Для размещения душевой кабины в Falcon 7X, туалет был полностью переработан и расширен. Теперь в этом отсеке появились два окна, которые пропускают достаточно естественного света. В то же время, все стекла душевой изготовлены с помощью электрохроматической технологии и могут мгновенно переключаться от прозрачного к непрозрачному состоянию, что обеспечивает максимум приватности.

Установка душа так, чтобы он не затронул комфорт салона, а также необходимость исключить появление льда, конденсации влаги, утечек или других опасностей, потребовала от разработчиков применить достаточно много инженерной изобретательности. «Этот проект был начат почти два года назад и поставил перед нашим инженерными и проектными командами уникальную проблему», говорит Реми Бачелет, глава подразделения технических спецификаций и дизайна интерьеров Dassault Aviation. «С помощью рационального проектирования, наши инженеры смогли свести к минимуму воздействие нового элемента на общую схему салона. В результате новая конфигурация все еще имеет два просторных отсека с вместимостью до восьми пассажиров и отсек для экипажа».

И напоследок компания поделилась последними новостями об испытаниях Falcon 2000S. За прошедший год испытаний новейший суперсредний бизнес-джет продемонстрировал характеристики существенно выше, чем было



объявлено на прошлогодней выставке EBACE. На сегодняшний день опытные самолеты налетали более 300 часов в 130 полетах. Были проведены испытания в полном диапазоне эксплуатационных режимов полета, и самолет показал отличные характеристики управляемости. Последний этап тестовой кампании показал, что низкоскоростные характеристики самолета будут значительно лучше, чем целевые ориентиры, что поможет сократить до 10% посадочную дистанцию. По словам разработчиков, хорошие летные характеристики на низких скоростях не только являются ключевым фактором безопасности, но и определяют соотношение дальность/полезная нагрузка при работе на коротких и стесненных аэродромах.

Первый серийный «зеленый» самолет уже полностью собран на заводе Dassault в Бордо. В июне он будет переправлен в Литл-Рок, Арканзас, в центр оборудования компании для оснащения и покраски. Сертификация Falcon 2000S ожидается к концу четвертого квартала 2012 года.

Daher-Socata развивает TBM 850

Компания Daher-Socata, которая является французским производителем легких турбомоторных самолетов, совсем недавно представила на рынок бизнес-авиации одну из своих последних разработок под названием TBM 850 Elite.

Главное отличие данной модели будет заключаться в гибкой системе расположения кресел внутри пассажирского салона. Клиенты могут сами выбрать конфигурацию салона, которая придется им по душе. Однако, выбранная конфигурация расположения кресел напрямую влияет на пассажировместимость салона. Так, пассажиры могут обеспечить себе больше простора внутри салона или сделать более обширное багажное отделение.

Еще одним важным отличием новинки является применение новейших современных материалов для внутренней отделки воздушного судна. Покрытия разных панелей изготавливаются из углеродного волокна в сочетании с позолотой. Также компания производитель порадует пилотов установкой на самолет TBM 850 Elite обновленного оборудования.

TBM 850 Elite является модификацией популярной модели TBM 850. Премьера новой модели прошла в середине апреля 2012 года на авиасалоне AERO Friedrichshafen.

Также на этой неделе АТО сообщил о том, что TBM 850 получил сертификат типа на экспорт и эксплуатацию без ограничений на территории стран СНГ, в том числе и России. Вице-президент французского производителя Николя Шабберт отметил, что это признание работы команды Daher-Socata авиационными властями СНГ, которые обращают особенное внимание в процессе сертификации на способность

самолета работать в экстремальных условиях. Теперь французская компания готова приступить к продажам самолета TBM 850 на рынок СНГ. 6-местный самолет TBM 850 был представлен в России в 2009 г. на выставке деловой авиации Jet Expo.

Поставки TBM 850 начаты в 2006 году, при этом, начиная с 2008 года, TBM 850 взамен достаточно обширного и «пестрого» набора различного оборудования оснащается интегрированной «стеклянной» кабиной Garmin G1000, которая с 2009 года стала предлагаться в улучшенном варианте, с использованием технологии «искусственного зрения» (Synthetic Vision Technology, синтезированное отображение на дисплее трехмерного изображения земной поверхности). Стоимость базового варианта TBM 850 по состоянию на 2010 год составляла немногим больше 3 млн долларов. Самолет может пилотироваться одним или двумя пилотами и перевозить четыре - пять пассажиров.

TBM 850 - это серийная модификация TBM 700N. Самолет предназначен преимущественно для североамериканского рынка - там его главными конкурентами являются новые сверхлегкие реактивные самолеты. На крейсерском режиме полета мощность



двигателя может быть увеличена до 850 л.с. (634 кВт), таким образом, крейсерская скорость у TBM 850 существенно больше, чем у модификаций TBM 700, особенно на больших высотах, но при этом незначительно снижена дальность полета. На данный момент в эксплуатации по всему миру находится свыше 245 экземпляров TBM 850; совокупный налет парка превышает 120 тыс. ч. Эксплуатанты хвалят эту новейшую модификацию за высокую скорость, экономичность и прочность конструкции, надежность, легкость в пилотировании и обслуживании. По путевой скорости TBM 850 сравним с особо легкими реактивными самолетами (VLJ), но при этом расход топлива у него существенно ниже.



Embraer подстраивается под европейские запросы

Embraer потихоньку продвигает на европейский рынок свои легкие бизнес-джеты семейства Phenom. Выставку EBACE производитель использовал для анонса новых партнерских соглашений и новых вариантов пассажирских салонов своих легких самолетов.

Забываясь о растущем в Европе парке Phenom 100 и Phenom 300, бразильский производитель назначил компанию Altenrhein Aviation Ltd в качестве нового авторизованного сервисного центра по обслуживанию самолетов этих типов. Расположенный на северо-востоке Швейцарии, новый техцентр начнет работу в 3-м квартале 2012 года. Altenrhein Aviation сможет принять самолеты из Центральной, Южной и Восточной Европы, и будет способен проводить плановое и внеплановое техническое обслуживание, включая работы на бортовом и электрооборудовании, с обшивкой самолетов, а также проводить капитальный ремонт и окраску.

Также Embraer назвал пятого торгового представителя в регионе Европа, Африка и Ближней Восток. Им стала турецкая компания Delta Aerospace, которая будет представлять в Турции полную линейку деловых самолетов производителя. У Embraer в Европе уже есть четыре представителя – это ABS Jets в Чешской Республике, Avcon Jets в Австрии, Air Alliance в Германии и Внуково-3 в России.

Про Россию компания рассказала отдельно. Производитель и Jet Aviation Moscow Vnukovo подписали соглашение, направленное на улучшение уровня предоставляемых услуг ТОиР самолетов Legacy 600/650, эксплуатируемых в России. Согласно условиям соглашения, теперь клиентам будет предо-

ставлена круглосуточная служба технической поддержки семь дней в неделю. Данное соглашение стало развитием аналогичного меморандума о взаимопонимании, подписанного сторонами в сентябре прошлого года на выставке JetExpo 2011.

Сейчас Jet Aviation Moscow Vnukovo готова оказывать поддержку самолетам Legacy 600/650. Более 400 наименования запасных частей на сумму около 1,6 млн долл. будут доставлены в распоряжение компании в середине июня 2012 г. По словам вице-президента Embraer Executive Jets по вопросам поддержки клиентов и обслуживания в странах Европы, Ближнего Востока и Африки Антонио Мартини Нетто, в России довольно популярны самолеты деловой авиации производства Embraer, поэтому очень важно одновременно с увеличением здесь клиентской базы развивать и сферу ТОиР. Embraer располагает обширной сетью из более чем 60 сервисных центров по всему миру и осуществляет круглосуточную поддержку клиентов благодаря координированию деятельности из центрального офиса в Сан-Пауло. «Укрепление отношений с Embraer позволит нам улучшить ТОиР самолетов Legacy, особенно в условиях роста количества эксплуатантов машин деловой авиации такого типа в России», — говорит генеральный директор Jet Aviation Moscow Vnukovo Ян Лудлов.



Диван в Phenom 300 - роскошь в малом объеме

Однако чтобы лучше продавать самолеты необходимо их постоянно совершенствовать. И на EBACE бразильцы представили новые варианты пассажирских салонов Phenom 100 и Phenom 300.

Так, недавно был сертифицирован бразильскими авиационными властями двухместный диван в салоне Phenom 300. Теперь этот легкий самолет может перевозить до 11 человек, включая пилотов. В скором времени Embraer рассчитывает получить сертификат от FAA и EASA. «Эта новая опция сделана в ответ на запросы клиентов», сказал Лучано

Кастро, вице-президент компании. «С двухместным диваном, клиенты имеют еще большую гибкость при проектировании интерьера своих Phenom 300». Диван сертифицирован для двух человек во время взлета и посадки.

Phenom 100 также увеличивает пассажировместимость. Embraer предлагает два новых варианта интерьера. Резервы нашлись на месте шкафа в передней части салона для пятого пассажирского места, на крышке туалета сертифицировано еще одно дополнительное место с привязным ремнем. Новые варианты позволяют довести вместимость Phenom 100 до восьми человек. Кроме того, Embraer находится в процессе сертификации увеличенного максималь-

ного веса снаряженного самолета для повышения грузоподъемности Phenom 100. Компания планирует предложить этот вариант уже в нынешнем году.

Напоследок компания поделилась новостями программы Legacy 500. Опытный самолет успешно завершил наземные вибрационные испытания.

Следующим этапом станет первый полет машины, запланированный на третий квартал текущего года, а затем будут начаты летные испытания самолета. Ввод в эксплуатацию первого Legacy 500 запланирован на четвертый квартал 2013 или первый квартал 2014 года.



Дополнительное место в Phenom 100 не мешает

Компания также планирует выполнить выкатку второго опытного самолета в этом месяце, а за ней последует первый запуск двигателей Honeywell HTF-7500E и начало наземных испытаний. Также были завершены работы по изготовлению фюзеляжа третьего опытного самолета; следующим шагом станет начало его окончательной сборки.

Третий опытный самолет получит полноценный салон, рассчитанный на перевозку 10 пассажиров и оснащенный всеми системами, включая кухню и бортовую систему развлечений Honeywell Ovation Select (TM). Салон третьего опытного самолета будет соответствовать салону, представленному на макете Legacy 500 в рамках 12-й международной выставки EBACE 2012.



Удачный дебют

В субботу, 12 мая 2012 года, в Международном аэропорте Женевы приземлились два новейших бизнес-джета компании Gulfstream. Суперсредний G280 коснулся полосы утром, а ультрадальний крупногабаритный G650 – вечером. Это был европейский дебют обоих самолетов. До настоящего момента они экспонировались только на американской выставке деловой авиации NBAA. И решение об участии этих самолетов в европейской выставке EBACE, по словам руководства компании, было принято в последний момент. Оба самолета стартовали в Женеву из Вашингтонского аэропорта им. Далласа.

G650 потратил на перелет в Женеву, причем это первый трансатлантический полет этого самолета, всего за шесть часов и 55 минут, приземлившись прямо перед закатом. «Зеленый», неокрашенный самолет, летел на высоте 43 000 футов с рекордной

Пресса встречает G650



скоростью от М 0,90 до 0,92 Маха, преодолев расстояние по земле 3780 миль. G650 пилотировали старший экспериментальный летчик-испытатель Скотт Бюф, старшие производственные летчики-испытатели Ахмед Рагеб и Рик Гоутроп, и инженер-испытатель Дэвид Чок. Компания намерена обратиться в Национальную ассоциацию по аэронавтике для регистрации рекорда скорости между этими парами городов.

Прилетевший в Женеву самолет является серийным и имеет номер S/N 6020. Он уже налетал почти 20 часов. G650 стоял на статической экспозиции EBACE только до вечера понедельника.

Другой дебютант - G280 - приземлился на ВПП аэропорта Женевы в 10 часов утра, после семи часов 47 минут полета. Этот полет также может стать рекордным по скорости между парами городов, так как производитель уже заявил о подаче заявки на регистрацию рекорда. G280 вылетел из аэропорта Далласа с максимальным взлетным весом в 39 600 фунтов веса и осуществлял полет на высоте 43 000 футов со средней скоростью в М=0,80. Самолет, который будет сертифицирован на дальность 3600 миль, покрыл расстояние по земле 3682 миль, чему помог попутный ветер в 20 узлов. G280 приземлился с запасом топлива в 1800 фунтов топлива, которого хватило бы еще на 90 минут.

G280, который выставлялся на статической экспозиции EBACE в течение



Экипаж G280 после рекордного полета

всей выставки. Самолет с номером S/N 2004 является первым серийным G280, и он уже оборудован интерьером.

«Очевидно, что очень важно продемонстрировать качества самолетов в реальности», сказал Джефф Миллер, вице-президент Gulfstream по коммуникациям. «EBACE стал важным местом, давший нам возможность сделать это». Сейчас оба самолета имеют предварительный сертификат типа FAA и заканчивают процедуру полной сертификации. Кроме G650 и G280 компания продемонстрировала на EBACE 2012 самолеты G550, G450 и G150.

Этот дебют был приятной неожиданностью для всех посетителей и участников выставки. Однако производитель поделился и другими достижениями, не столь заметными, но очень важными. Выступая на пресс-конференции в рамках EBACE, президент

продолжение 

компания Gulfstream Лэрри Флинн заявил, что компания отлично справилась с насыщенным началом года, обеспечив поставку еще большего количества самолетов, расширение сети технического обслуживания по всему миру, и готовит к вводу в эксплуатацию два новых самолета.

«Мы активно увеличиваем количество сотрудников, отделов и зданий по всему миру, чтобы обеспечить выполнение обязательств перед клиентами для предоставления лучшего обслуживания в отрасли», - комментирует Флинн. «В 2011 году мы наняли более 1 300 сотрудников и 700 сотрудников в этом году».

Он отметил, что компания выполняет программу по расширению стоимостью 500 миллионов долларов США, которая направлена на рост производства, поддержку продукта и технических мощностей в Саванне. Программа по расширению стоимостью 400 миллионов долларов США, завершенная в 2010 году, стала началом работ по строительству.

Флинн также отметил, что новый сервисный центр в Лутоне, Англия, удвоил технические мощности в важном Лондонском регионе. Сервисный центр в Лутоне обслуживает в год более 1 000 самолетов компании Gulfstream со всех уголков мира. Также в конце прошлого года компания Gulfstream объявила о том, что совместное предприятие в Китае построило первый заводской сервисный центр, принадлежащий производителю самолетов для бизнеса.

Сервисный центр Gulfstream Beijing - это совместное предприятие, созданное при участии китайской компании по организации и выполнению чартерных перевозок Deerjet и организации по техническому обслуживанию Grand China Aviation Technik. Его

руководителем станет ветеран компании Gulfstream, руководитель направления технической информации и поддержки, Кей Ардалан, который в данный момент находится на предприятии в Пекине. Компания Gulfstream планирует открытие сервисного центра в этом году.

В конце прошлого года компания Gulfstream объявила об увеличении в два раза заводского центра технического обслуживания в Северо-восточном регионе США в Уэстфилде, Массачусетс. Там будет построено новое здание для обслуживания самолетов G650, базирующихся или находящихся транзитом в этом регионе.

Высказываясь по поводу региональных рынков, Флинн отметил, что экономики растут и сокращаются по всему миру, и мы внимательно следим за мировыми рынками, хотя десять лет назад мы в основном ориентировались на рынок Северной Америки. Основной тенденцией последних месяцев было возвращение на рынок компаний из U.S. Fortune 500.

«Ведущие публичные компании покупают новые самолеты с учетом роста доверия в деловых кругах в США. Также некоторые постоянные пользователи самолетов для бизнеса регулярно обновляют свой воздушный парк. Это хороший знак для отрасли в целом, и мы надеемся, что эта тенденция будет продолжаться и усиливаться».

В первом квартале 2012 года продажи компании Gulfstream составили 60 процентов в Северной Америке и 40 процентов по всему миру, что является обратным отражением модели предыдущего года. «Мы видим множество возможностей на европейском рынке, больше всего в Северной Европе. Россия остается ключевым рынком. Турция имеет сильную

экономику с растущей потребностью в самолетах для деловой авиации».

Флинн также упомянул о программах производства новых самолетов. «Мы почти вышли на финишную прямую для самолетов G650 и G280. Мы планируем получить сертификацию Федерального управления гражданской авиации в середине года и, вскоре после этого, ввести в эксплуатацию. Эти самолеты попадут к нашим клиентам и в аэропорты всего мира в этом году.

«Мы очень довольны результатами, которые показали эти два самолета. Клиенты будут просто в восторге. Ни один самолет в деловой авиации не предлагает такого сочетания характеристик и возможностей, как самолет G650, который может перелететь через океан на скорости 0,90 Маха. Самолет G280 может совершать перелет на более длинные дистанции, чем мы предполагали, с дальностью полета 3 600 морских миль (6 667 км), что очень полезно для осуществления перелетов между большими городами, находящимися в разных странах. Он использует укороченную взлетно-посадочную полосу. По всем параметрам он является лидером в своем классе».

«Мы вдохновлены будущими перспективами компании Gulfstream. Мы полны оптимизма. Самой большой проблемой, с которой мы столкнулись, является экономический риск в виде колебания региональных экономик. Мы решаем эту проблему, уделяя внимание всем мировым рынкам, инвестируя в новые технологии и расширяя свое присутствие, несмотря на макроэкономические факторы. Мы благодарны крупной компании-учредителю General Dynamics, позволившей нам планировать нашу деятельность и инвестиции в долгосрочной перспективе».



Hawker Beechcraft не пугают трудности

Компания Hawker Beechcraft, вопреки всему, очень активно работала на выставке EBACE 2012. Уже в первый день работы выставки компания анонсировала подписание контрактов на поставку самолетов с несколькими клиентами. Так Hawker Beechcraft поставит свой флагман Hawker 4000 компании Orion Malta, которая хорошо известна российским клиентам. По словам генерального директора Orion Malta Бориса Лоффе, новый самолет дополнит линейку парка Orion Malta и действительно станет полноценным флагманом компании. «Кроме этого, мы оцениваем усилия Hawker Beechcraft по предоставлению услуг по технической и сервисной поддержке самолета. Нам остается только ждать этот прекрасный лайнер», - прокомментировал г-н Лоффе.

Вторым клиентом, с которым производитель подписал договор, стала румынская чартерная компания InterAviation. Договор также подписан на поставку самолета Hawker 4000. Базирующийся в Бухаресте, перевозчик уже имеет опыт эксплуатации самолетов Hawker Beechcraft. В прошлом году компания приобрела самолет Hawker 900XP. InterAviation обслуживает не только бизнес-путешественников, но первых лиц Румынии. В основном компания выполняет рейсы по ближневосточным и европейским направлениям, однако уже с начала года InterAviation присматривается и к маршрутам в Россию и СНГ. Так, в частности, глава компании Октавиан Пита уверен, что в появлении во флоте перевозчика нового Hawker 4000 ситуация на «восточном» направлении координально изменится.

Ну и наконец Hawker Beechcraft поставил первый самолет Hawker 900XP в медицинском варианте. Заказчиком самолета выступил фонд Честер из

Великобритании, а эксплуатировать самолет будет один из операторов Саудовской Аравии. В Hawker Beechcraft подчеркивают тот факт, что в последнее время прослеживается тренд спроса на конвертацию самолетов 700-й и 800-й серий в медицинские варианты. Компания готова рассматривать любые предложения, а сроки работ по конвертации будут занимать не более двух месяцев.

Представители Hawker Beechcraft также рассказали о будущем компании. На пресс-конференции в день открытия авиасалона Шон Вик, исполнительный вице-президент НВС по работе с заказчиками заявил, что компания предположительно выйдет из-под защиты Главы 11 законодательства о банкротстве США до конца текущего года. В результате процедуры банкротства, начатой 3 мая текущего года, производитель избавится от долговых обязательств на сумму 2,5 млрд долл., а также сэкономит до 125 млн долл. ежегодно на выплатах по обслуживанию кредита. В рамках реструктуризации после окончания процедуры банкротства основными акционерами компании станут нынешние заимодатели. Goldman Sachs и Onex, которые до банкротства компании владели по 49% Hawker Beechcraft, могут сохранить небольшие пакеты в возрожденной компании.

«Такое массивное снижение долговой нагрузки позволит Hawker Beechcraft добиться устойчивой, последовательной и долгосрочной успешности», — сказал Вик. По его словам, после закрытия процедуры банкротства, компания, вероятно, воспользуется заемными средствами, однако «в очень малой степени». Глава 11 также позволила Hawker Beechcraft выстроить взаимодействие с рядом поставщиков. В тот момент, когда финансовое будущее компании

оказалось под угрозой, некоторые поставщики задержали поставки комплектующих, препятствуя продолжению производственного процесса. «Мы пересматриваем свои логистические цепочки, выстраиваем взаимоотношения с поставщиками заново», — признался Вик. Пока неизвестно, когда будут восстановлены нормальные темпы производства, задача руководства отстроить процессы к моменту подачи плана реструктуризации компании.

Инвестиционные компании Goldman Sachs и Onex Partners приобрели Hawker Beechcraft в 2007 году с привлечением заемных средств. В то время инвесторы рассчитывали на 15-процентный ежегодный рост и годовой объем продаж на уровне 1600 деловых самолетов в год. В реальности производителю пришлось столкнуться с 65-процентным снижением продаж в результате финансового кризиса 2008 года.

Несмотря на неопределенность, нависшую над производителем, Hawker Beechcraft продолжает получать заказы. По словам Вика, несколько заказов поступили за последние несколько недель. В частности, количество заказов на Hawker 900XP в этом году в два раза превысило прошлогоднее. На Hawker 400XP производитель продает слоты на 2013 год, поскольку производственные слоты текущего года уже распроданы, несмотря на интенсификацию производства этой модели. В целом, Вик отмечает, что спрос начинает восстанавливаться, и американские корпорации возобновили покупки самолетов.

Вик также раскрыл, что, как и другие авиастроительные компании, Hawker Beechcraft получила предложение перенести часть производства в Китай. Однако на настоящий момент таких планов нет.



Brabus + Bombardier

На Европейской выставке деловой авиации EBACE 2012 известный автомобильный бренд Brabus представил новые дизайнерские решения для деловых самолетов Bombardier Global Express.

Подразделение Brabus Private Aviation предлагает эксклюзивный дизайн и технологические обновления самолетов Bombardier Global Express и бизнес-джетов семейства Challenger в двух вариантах: Elegance и Sportive.



Оба бизнес-джета оформлены в фирменном стиле Brabus и разрабатываются совместно с авиакомпанией PrivatAir и дизайнерским ателье Happy Design Studio. Все самолеты и разработки Brabus Private Aviation сертифицированы согласно требованиям EASA.



Дизайнеры Brabus спроектировали индивидуальный интерьер и экстерьер каждого из представленных самолетов. В отделке Elegance сочетаются кремовая кожа, алькантара и драгоценные породы дерева с глянцевым покрытием, каждая деталь интерьера продумана до мелочей. Спортивная версия предлагает контраст в салоне - сочетание черной и серой кожи, алькантары и карбона. В углеродном волокне великолепно смотрятся элементы салона и сидения с контрастной красной прошивкой, вдохновленной дизайном спортивных автомобилей.

Высокотехнологичная бортовая развлекательная система Brabus



Private Aviation позволяет пассажирам общаться и пользоваться всеми формами современных цифровых средств массовой информации на современных мультимедийных гаджетах, таких как Apple iPad или iPhone. Индивидуальные док-станции также обеспечивают безупречную интеграцию мультимедийных устройств в самолете.

Основными цветовыми решениями экстерьера Bombardier Global Express являются черный, белый и серый.



Россия и США эффективнее Европы

В предверии EBACE компания Avinode взглянула на тенденции рынка бизнес-чартеров. По данным компании, этот рынок в течение 2011 года показывал позитивные изменения, чему способствовало повышение активности деловой авиации в США и постоянный высокий спрос со стороны России и Турции, наблюдавшийся на европейском рынке.

Такой же тренд, похоже, будет продолжаться в 2012 году, наряду с устойчивым ростом спроса. Сезонные схемы активности в начале 2012 года остаются такими, как и обычно, несмотря на изменение схем потребления. Имеется ввиду общая тенденция сокращения в верхних сегментах рынка в Америке и увеличение топ-сегмента, наряду со снижением активности легких самолетов, в Европе. На европейском рынке большие бизнес-джеты отбирают пальму первенства у легких реактивных самолетов, которые начинают медленно опускаться от своего пика.

Операционная эффективность, которая показывает процент «пустых» перегонов от общего расстояния полета самолета, также варьируется от региона к региону. Бизнес-джеты в США и России летают пустыми гораздо меньше, чем в Европе, где самолеты,



Внуково - одно из популярных мест базирования в России, фото MAKiEV.lovejournal.com

как правило, летят на большие расстояния, чтобы забрать пассажиров. Из-за обилия имеющихся самолетов по всей территории, в Соединенных Штатах бизнес-джеты, как правило, имеют более низкий процент пустых перелетов, так как маловероятно, что клиенту будет необходимо вылететь за пределы своего региона. С другой стороны, в России низкий процент пустых перелетов можно отнести на счет огромных расстояний и множества самолетов вблизи центров спроса.

Из рассматриваемых регионов, Европа оказалась наименее эффективной в этом показателе. Это отчасти объясняется оттягиванием спроса в сторону Востока, и для того, чтобы захватить этот рынок, бизнес-джеты из Европы преодолевают большие расстояния, забирая пассажиров из России, стран СНГ, Украины и Турции. Другим фактором низ-

кой эффективности, является то, что европейские операторы часто стремятся вернуть свои самолеты обратно к месту приписки после каждого рейса, в отличие от операторов Соединенных Штатов, которые пускают свой флот «в свободное плавание» для повышения эффективности.

ЕВАА проявляет серьезный интерес к повышению эффективности деятельности операторов бизнес-авиации в Европе и понимают важность решения этих противоречий. Уроки более эффективных рынков показывают, что увеличение времени полета загруженных самолетов, не только более дружелюбно в экологическом плане, но и приводит к увеличению доходов и расширению конкурентных преимуществ по отношению к коммерческим авиакомпаниям.



ЕВАСЕ удался

С 14 по 16 мая в Женеве состоялась 12-я ежегодная европейская конвенция и выставка деловой авиации ЕВАСЕ 2012, которая, по мнению организаторов, стала одной из самых сильных за все время проведения этих выставок. Ее успех продемонстрировал значительные отрасли бизнес-авиации, даже на фоне сложной экономической ситуации в Европе.

Каждое мероприятие ЕВАСЕ – это уникальные экспонаты на стендах и в статических экспозициях, представленные сотнями компаний из десятков стран мира, это форумы профессионалов, мастер-классы ведущих специалистов. И все это происходит в великолепном антураже выставочного центра Palexro и Международного аэропорта Женевы.

В этом году, за три дня работы выставки, ее посетило 12638 человек из 99 стран. Эти цифры находятся на уровне прошлогодней выставки. Кроме того, 491 экспонент занимали рекордную выставочную площадь в залах 5, 6 и 7 центра Geneva Palexro. На

статической экспозиции ЕВАСЕ 2012 было выставлено 60 самолетов, занявшие на 10% больше пространства, чем в 2011 года. Это делает статическую экспозицию нынешней европейской выставки самой большой за все время проведения.

Участниками крупнейшего европейского конгресса деловой авиации стали бизнесмены, правительственные чиновники, производители и эксплуатанты авиационной техники, представители агентств по подбору персонала для деловой авиации и многие другие, представители самых различных предприятий и организаций, прямо или косвенно имеющих отношение к деятельности бизнес-авиации. Свои экспозиции на выставке представили не только производители авиатехники, но также и чартерные авиакомпании, лизинговые компании, управляющие организации, посреднические и сервисные фирмы. Несмотря на то, что мероприятие позиционировано как европейское, здесь всегда рады приветствовать гостей и участников из Америки, Азии, Ближнего Востока, Африки.

В воздухе

В принципе, как и ожидалось, крупных контрактов на поставку авиационной техники подписано не было. Да и формат ЕВАСЕ существенно отличается от крупных мировых авиасалонов, таких как в Фарнборо или Ле-Бурже. Но все-таки некоторые перевозчики воспользовались площадкой выставки и сделали несколько заказов на бизнес-джеты. Но начнем, пожалуй с поставок. Сразу два перевозчика презентовали самолеты Bombardier Global 5000 с системой Vision Flight Deck.

Счастливыми обладателями новых бизнес-джетов стали австрийская компания Amiga Air и иордан-



ский перевозчик Arab Wings. По словам президента Bombardier Business Aircraft Стива Ридольфи, выступившего на пресс-конференции, разработка новой кабины экипажа Vision Flight Deck стала результатом многолетних совместных усилий с партнером по авионике компанией Rockwell Collins. Впервые в отрасли реализована и сертифицирована технология синтетического зрения на Head-Up Display (HUD). Bombardier Aerospace и Rockwell Collins первыми смогли ввести в строй технологию синтетического зрения на HUD, которая реализована в кабине экипажа Vision Flight Deck на базе авионики Pro Line Fusion. Новая авионика для бизнес-джетов Global получила сертификат EASA 20 февраля 2012 года, FAA сертифицировала ее 29 февраля 2012 года, а Министерство транспорта Канады – 3 июня 2011 года.



продолжение ►

В Amira Air не скрывают своего удовлетворения. «Мы гордимся, что стали первыми в освоении новых технологий в области авионики. Новый лайнер прекрасно интегрируется в наш современный воздушный флот, и мы предоставим нашим клиентам больше возможностей для комфортабельного и безопасного путешествия», - комментируют в компании. Ну а Arab Wings, помимо экскурсий для всех желающих, для особо ценных клиентов устраивала демонстрационные полеты, где показывали работу новой системы в действии.

Бразильский производитель Embraer отметил знаковой поставкой первого самолета Legacy 650 в Саудовскую Аравию. Теперь вслед за Иорданией и ОАЭ, Саудовская Аравия присоединилась к странам Персидского залива, где началась эксплуатация нового самолета Legacy 650. Новым оператором самолета стала компания Fal Aviation. Примечательно, что именно Fal Aviation в 2003 году стала первой компанией в регионе, которая начала эксплуатацию самолета Legacy 600.

По словам Колина Стивена, Президента Embraer по продажам в Европе, Африке и Ближнем Востоке это очередной успех производителя в регионе. «Выбор Fal Aviation в пользу нашего нового самолета, еще раз подчеркивает важность для Embraer ближневосточного рынка, где мы ощущаем реальный устойчивый спрос на самолеты семейства Legacy. Кроме этого, нам, безусловно, очень приятна приемственность со стороны Fal Aviation и мы очень надеемся на долгосрочные партнерские отношения в будущем», - отметил г-н Стивен. Пожалуй этим Embraer и ограничился.

Что же касается продаж, то здесь впереди всех оказался Hawker Beechcraft. В Женеве из всех перевоз-



чиков чаще всего мелькал датский оператор JoinJet, который уже приобрел самолеты Hawker 800XP и Hawker 800XPR. А на EBACE JoinJet заказал флагман компании Hawker 4000, который он получит сразу же после сертификации его в Дании. «Выбор JoinJet в пользу самолета Hawker 4000 является подтверждением позитивного опыта нашего предыдущего сотрудничества и уверенности эксплуатанта в надежности и качестве нашей продукции», - заявил Шон МакГью, вице-президент НВС по Европе, Ближнему Востоку, Африке и Азиатско-Тихоокеанскому региону. «Этот контракт укрепляет нас в мысли о том, что Европа является исключительно важным регионом для сотрудничества, и наши предложения идеально соответствуют потребностям заказчиков из западноевропейских стран». И буквально на второй день работы выставки этот же оператор разместил заказ и на новый Hawker 4000 XPR. Всего Hawker Beechcraft продал 11 самолетов - три Hawker 4000, один Hawker 400XPR, шесть турбовинтовых King Air 350i и один King Air 250. Общая сумма за-

ключенных сделок составила более 120 миллионов долларов.

В стане Bombardier продавались исключительно самолеты семейства Challenger 300 и 605. Так англо-катарский бизнес-перевозчик Rizon Jet подписал контракт на покупку нового самолета Challenger 605. Это будет третий самолет в парке оператора. Заказанный самолет будет иметь компоновку, рассчитанную на перевозку 9 пассажиров. Пассажирская каюта будет разделена на два салона - клуб и четырехместный кормовой отсек. Поставка нового бизнес-джета ожидается в первом квартале 2013 года. Также еще ряд ближневосточных операторов заказали бизнес-джеты канадского производителя.

Однако больше всего удивила компания EgesuJet, которая анонсировала сделку по покупке самолета MD 87VIP. Лайнер будет базироваться в аэропорту Кэмбридж, где у перевозчика есть собственный FBO. В компании уверены, что, несмотря на возраст воздушного судна, его технические данные и совершенно новый интерьер позволят существенно расширить присутствие на «олимпийском» рынке. Как комментируют в компании, в течение нескольких месяцев будет дополнительно приобретено еще одно судно данного типа. Такой интерес со стороны EgesuJet Europe к MD-87VIP вызван предстоящими Олимпийскими Играми. Пассажировместимость самолета позволяет доставлять на Олимпиаду спортивные команды и небольшие делегации. К тому же комфорт салона не уступает любому бизнес-джету. При этом стоимость самолетов на рынке весьма привлекательна.

продолжение ►

На земле

В этом году особо активизировались на рынке компании, занятые в сегменте предоставления аэропортовых услуг. Используя площадку EBACE, компании не только констатировали свои достижения в первом квартале текущего года, но и активно анонсировали свои проекты по развитию.

С самым интересным анонсом на выставке выступила компания Aurora Aviation, которая объявила о своих планах по строительству бизнес-терминала в Фуджейре. Теперь все эмираты ОАЭ будут иметь собственные FBO. По мнению многих аналитиков, несмотря на то, что эмират Фуджейра самый маленький, с точки зрения развития бизнес-перевозок у него очень большой потенциал. За последние несколько лет здесь четко прослеживается тенденция притока зарубежных инвесторов, что в свою очередь дает толчок для развития бизнес-перевозок. Ранее все рейсы бизнес-авиации обслуживались через Международный аэропорт Фуджейры, при этом должного уровня комфорта, который необходим деловым путешественникам, не было. Именно такое положение и послужило основой для начала работ в этом направлении.

В планах Aurora Aviation - строительство полноценного и автономного пассажирского терминала и дополнительных стоянок воздушных судов. Уже в июне 2012 года швейцарская компания обнародует свой бизнес-план, который должен быть утвержден администрацией аэропорта. На первоначальном этапе для привлечения новых клиентов в компании Aurora Aviation готовы установить минимальные тарифы, не только на обслуживание в терминале, но и на длительную стоянку бизнес-джетов. Именно вторая опция, как считают эксперты, будет наиболее популярной, как среди частных владельцев, так и среди перевозчиков. Ведь время полета до любого

крупного эмирата, будь то Дубай или Абу-Даби, составляет не более часа. В дальнейшем Aurora Aviation будет развивать такие сегменты как топливообеспечение и предоставление услуг по техническому обслуживанию бизнес-джетов.

А самый динамично развивающийся аэропорт в ближневосточном регионе, Al Bateen Executive Airport, использовал площадку EBACE для подведения итогов своей работы с начала года и презентации новых проектов и услуг, которые будут реализованы в течении ближайших трех лет.

Выступая на презентации аэропорта, устроенной в самом престижном отеле Женевы, генеральный директор Al Bateen Executive Airport Юсуфа аль Хаммади, рассказал о новых проектах и объяснил по каким причинам компания смогла добиться отличных показателей роста за столь короткое время. «Главная из них – это наши инвестиции, благодаря которым, мы смогли запустить новый аэропортовый комплекс DhabiJet FBO, что сразу же привлекло в аэропорт дополнительных клиентов (за прошедший год мы обслужили 124 новых клиента, которые ранее пользовались услугами других аэропортов ОАЭ). Но мы не собираемся останавливаться на достигнутом. Понимая, что, несмотря на мировой экономический кризис, деловая авиация в некоторых регионах стремительно развивается, и особенно это ощущается на российском рынке, мы постараемся воспользоваться этой ситуацией и привлечь в наш аэропорт новых клиентов. Наша основная задача на ближайшие три года – превратить Al Bateen Executive Airport в бизнес-аэропорт мирового уровня с предоставлением VVIP-услуг пассажирам, а также превратить его в ближневосточный центр по техническому обслуживанию воздушных судов. В рамках этого мы планируем в течение ближайших месяцев обнародовать

план развития аэропорта до 2016 года», - сказал г-н аль Хаммади.

От своих коллег с Ближнего Востока не отстали и европейские компании. Сразу несколько новостей появились от Ocean Sky. На специальной пресс-конференции топ-менеджеры компании рассказали о том, как идет работа по строительству нового терминала в London Luton, ну и самое главное - о укреплении своих позиций на испанском рынке. Так компания рассказала журналистам, что Ocean Sky выкупила FBO Menorca Mahon, став единственным поставщиком услуг бизнес-авиации на острове. По мнению менеджмента оператора, данная сделка позволит существенно повысить свое влияние в этом регионе (Балеарские острова: Пальма де Майорка, Менорка и Ибица) и увеличить количество операций до 1000 в год.

По мнению генерального директора Ocean Sky Стива Граймса, Испания в целом, и Балеары в частности, один из ключевых рынков для компании. «Став единственным FBO на Менорке мы даем четкий сигнал к тому, что Балеары являются важным сегментом нашего развития на испанском рынке. А рост перевозок через Ибицу еще раз иллюстрирует правильность нашего решения», - комментирует г-н Граймс.

Швейцарские компании также активно занимались поиском новых возможностей развития. И самая горячая новость пришла от компаний RUAG и ExecuJet. Они подписали партнерское соглашение

продолжение 

о совместной эксплуатации FBO в Женеве, принадлежащее компании RUAG. В конце апреля отремонтированное здание пассажирского бизнес-терминала, общей площадью в 280 кв.м., вновь начало обслуживать пассажиров. Это самое старое FBO в Швейцарии, начавшее работать в далеком 1958 году. FBO RUAG ежегодно обслуживается порядка 6000 рейсов. В среднем в сутки терминал обслуживает до 80 рейсов в сутки.

По словам представителей компании RUAG лучшего партнера, чем EхесuJet не найти. Сейчас EхесuJet владеет 10 собственными терминалами в Европе. В Цюрихе FBO EхесuJet существует на протяжении последних одиннадцати лет. Однако в Женеве собственного терминала у компании пока не было. Принимая это во внимание, EхесuJet сфокусируется на развитие перевозок из Женевы и в самое ближайшее время определится с возможными финансовыми инвестициями в аэропортовый комплекс. Не исключено также, что часть «швейцарского» парка компании будет переведена в Женеву.

Представители российских аэропортов также очень активно участвовали в работе выставки. Кто-то прилетел в Женеву в частном порядке, кто-то выступал со своими стендами. И это всегда привлекало внимание посетителей, так как любая презентация российской компании - это прекрасно срежиссированное шоу. Но делая скидку на менталитет российской бизнес-авиации, было достаточно сложно «разговорить» наших соотечественников. Одно ясно, без новых клиентов они не уехали. Ведь спрос на услуги российских аэропортов (не только московских) среди зарубежных операторов очень велик. Многие аналитики утверждают, что российский рынок бизнес авиации в Европе - номер один.



ИТОГО

Президент ЕВАА Брайан Хамфрис, генеральный директор ЕВАА Фабио Гамба, и Эд Болен, президент и главный исполнительный НВАА остались довольны сильным результатом этого шоу.

«Выставка этого года имела огромный успех», говорит г-н Хамфрис. «Цифры показывают, что EBACE остается самым важным событием европейской бизнес-авиации, даже - а возможно, и в первую очередь - на фоне трудной экономической ситуации в Европе».

Фабио Гамба согласился, добавив: «Мы рады воодушевлению и энтузиазму, которые окружали шоу в этом году. Мы благодарим участников и посетителей за их поддержку и с нетерпением ждем их снова на EBACE 2013».

Эд Болен отметил, что, как и на предыдущих EBACE, выставка в 2012 году стала эффективной платформой для пропаганды отрасли, демонстрируя значение деловой авиации в Европе и во всем мире. Он отметил участие трех высших государственных чиновников в церемонии открытия EBACE 2012 - Сальваторе Шикитано, исполнительного секретаря Европейской конференции гражданской авиации, Мариан Жан Маринеску, члена Европейского парламента и вице-президента Европейской народной партии в Европейском Парламенте, и Мэтью Болдуина, директора Европейской Комиссии по авиации и международным транспортным перевозкам.

«EBACE позволил показать истинное лицо бизнес-авиации для высокопоставленных государственных чиновников, и подчеркнуть важную роль отрасли в поддержке рабочих мест, помогая компаниям преуспевать и иметь легкий доступ к городам по всей Европе и в остальном мире», говорит Болен. «Мы надеемся, что и на будущих выставках EBACE будем иметь возможность показать важность нашей отрасли».

Организаторы шоу отметили успех мероприятий этого года, особенно семинаров по безопасности, по международным сделкам приобретения самолетов, а также множества других заседаний.

В следующем году выставка будет проходить со вторника, 21 мая, по четверг, 23 мая 2013.



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 самолеты

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов в течение прошлой недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	74	284	71	51	14	45	193	207
Великобритания	299	118	238	61	8	45	38	354
Франция	85	174	259	65	8	129	69	292
Италия	64	53	80	34	3	59	33	141
Австрия	20	9	33	2	0	4	56	43
Швейцария	55	45	144	64	4	3	6	263
Россия	182	51	70	140	42	23	19	390

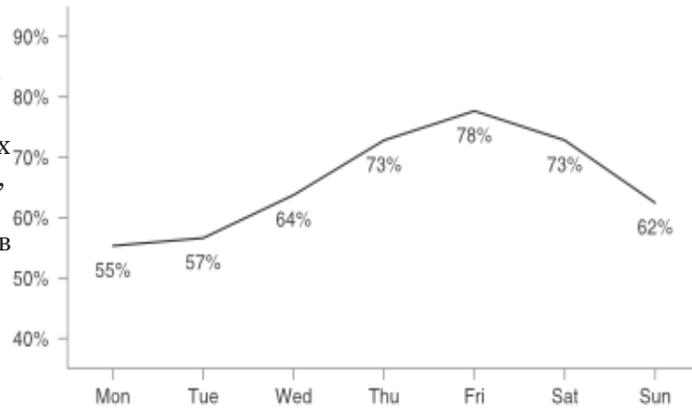
Количество Empty Legs.

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

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	25	7	3	3	6	3	1	17
Великобритания	5	63	8	2	1	12	2	25
Франция	6	15	10	0	3	13	0	30
Италия	3	3	5	8	3	2	0	2
Австрия	4	1	0	1	4	1	0	1
Швейцария	6	3	9	1	1	4	0	9
Россия	5	2	4	0	3	5	0	17

Индекс наличия свободных самолетов

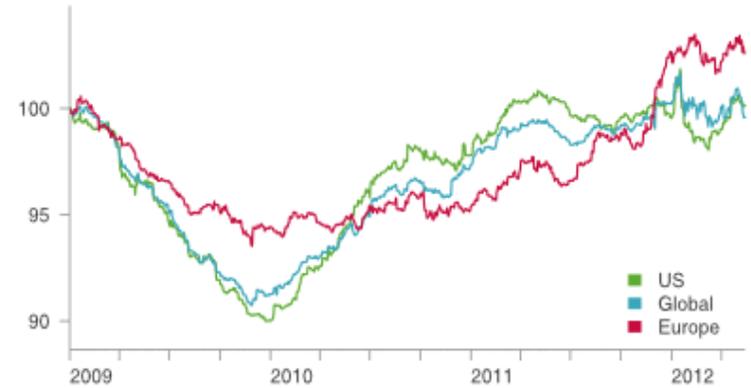
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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	€ 1 706	€ 1 661	€ 1 621
Cessna Citation Excel	€ 2 881	€ 2 770	€ 2 817
Bombardier Challenger 604	€ 4 938	€ 4 718	€ 4 760

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 20 Cessna Citation Jet, 27 Cessna Citation Excel и 38 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные самолеты.

Место	Тип	место в прошлом месяце
1	Citation Excel/XLS	1
2	Challenger 604/605	2
3	Citation CJ2	4
4	Legacy 600	3
5	Citation Mustang	5
6	Learjet 60	8
7	Challenger 300	7
8	Citation Sovereign	6
9	Citation CJ3	9
10	Citation Bravo	10

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов на самолеты за последние 30 дней (исключая Северную и Южную Америку).