



BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 39 (140) 29 сентября 2012 г.



Главное мероприятие года - выставка деловой авиации Jet Expo закрылась. Второй год мероприятие проходит на территории Центра Бизнес Авиации «Внуково-3».

По мнению многих участников Jet Expo 2012 — очень понятный и прозрачный срез российской бизнес-авиации, отрасли, которая находится на подъеме, которая уже довольно зрелая, в которой есть много требовательных и ин-

тересных клиентов, и в которой представлены все главные игроки.

Основной лейтмотив очередной выставки – рост спроса на деловые полеты, который наблюдается в последние два года. Участники выставки, в свою очередь, рассчитывают, что этот показатель будет расти. Не в последнюю очередь благодаря вступлению России в ВТО.

И несмотря на то, что количество воздушных судов в этом году было немного меньше, чем годом ранее, в целом порадовало большое количество топ менеджеров крупных компаний и их взгляд на ту ситуацию, которая сложится на отечественном рынке в недалеком будущем.



Hawker Beechcraft «посчитал» Россию

Новое исследование, проведенное компанией Hawker Beechcraft Corporation свидетельствует, что с 2007-го по 2011 гг. в Россию было поставлено 82 частных самолета – на 110% больше, чем в 2002-2006 гг.

стр. 12



Отечественные бизнес-джеты наступают

SSJ-100 и Ан-148 постепенно становятся бизнес-лайнерами и оба самолета уже имеют некоторые перспективы на этом поприще. SBJ планирует эксплуатировать Comlux, а Ан-148 - СЛО «Россия»

стр. 13



Jet Expo 2012: три дня роскоши

Идет реальная борьба за российский рынок, которая в ближайшее время будет не шуточной. И предварительные данные этого года говорят о серьезном росте, что привлекает крупных игроков сегмента бизнес-авиации

стр. 15



Avinode Business Intelligence Newsletter

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

индекс спроса: +0,16%; индекс стоимости: -0,56%

стр. 19



АБСОЛЮТНО НОВЫЙ G280

ОТ СПИСКА ПОЖЕЛАНИЙ ДО
ПЕРЕЧНЯ СВЕРШЕНИЙ

Gulfstream®

В ГАМА пополнение

Совет директоров Ассоциации производителей авиации общего назначения (ГАМА) утвердил Eurocopter и Nextant Aerospace в качестве новых членов ассоциации. Теперь в составе ГАМА присутствует 80 компаний со всего мира.

Eurocopter Group является подразделением EADS, мирового лидера аэрокосмической и оборонной промышленности. Созданная в 1992 году франко-германо-испанская компания Eurocopter предлагает широкий спектр гражданских газотурбинных вертолетов, начиная от пятиместного легкого однодвигательного EC120 до 19-местного тяжелого двухдвигательного EC225. В общем, на вертолеты группы приходится 33 процента мирового гражданского и ведомственного флота. Международное присутствие компании Eurocopter обеспечивается через ее дочерние компании и партнерства в 21 стране. В настоящее время эксплуатируется более 11300 вертолетов Eurocopter в 149 странах.

Компания Nextant Aerospace была основана в 2007 году. Основной целью компании является разработка программ модернизации поддержанных самолетов. Nextant приписывают первенство ввода в обиход понятия заводского перевыпуска самолетов на рынке бизнес-джетов. Первый серийный самолет компании, 400XT, сделанный на базе Beechjet 400/Hawker 400A, поставляется в виде нового самолета с полной гарантией. Недавно компания открыла свои новые проектные и производственные мощности в Cuyahoga County Airport в Кливленде, штат Огайо. Новый объект площадью 125000 квадратных футов сможет обеспечить максимальный годовой темп производства до 48 самолетов. С момента выпуска первого серийного самолета в октябре 2011 года, компания приняла заказы из 6-и различных стран и до конца сентября 2012 года построит 20 самолетов.




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



«РусДжет» планирует эксплуатировать CRJ 200ER

В ближайших планах авиакомпании «РусДжет» освоение нового типа воздушного судна - Bombardier CRJ 200ER, поступление которого запланировано до конца текущего года, сообщает пресс-служба ОАО «РусДжет».

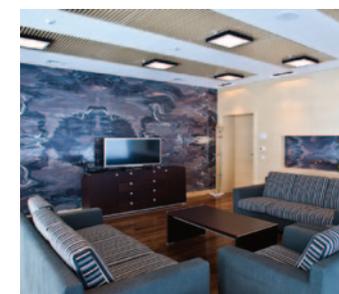
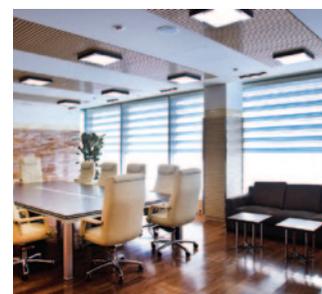
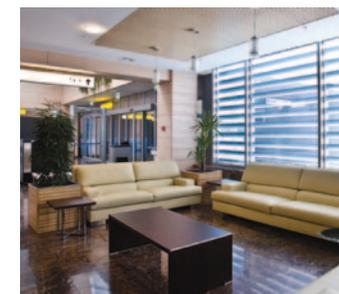
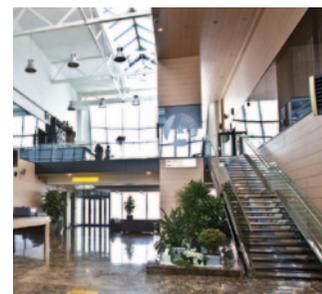
«Стратегия развития авиакомпании направлена на освоение и эксплуатацию бизнес джетов иностранного производства. В ближайших планах авиакомпании освоение нового типа воздушного судна - Bombardier CRJ 200ER, поступление которого, на основании Статьи 83 бис и соглашения между авиационными властями России и Бермуд, запланировано до конца текущего года», - отметили в компании.

Напомним, РусДжет с июня 2012 года уже успешно эксплуатирует на таких же основаниях воздушное судно Embraer Legacy 600 (EMB-135BJ).

Кроме того, в октябре 2012 года в парк авиакомпании поступит еще одно воздушное судно типа Embraer Legacy 600, российской регистрации. Инженерная служба ОАО «РусДжет», имея сертификат на обслуживание самолетов типа Embraer, может производить оперативное и периодическое техническое обслуживание для самолетов Embraer на базе авиакомпании в аэропорту Внуково, пояснили в компании.

Источник: AEX.ru

КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Центр Деловой Авиации
в международном аэропорту Шереметьево

АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А»

ТЕЛЕФОНЫ: (495) 578-50-00 / (495) 926-71-17 / WWW.AVIA-GROUP.RU

Flying Colours в Саудовской Аравии

Компания Flying Colours объявила о получении от авиационных властей Саудовской Аравии сертификата на техническое обслуживание самолетов с саудовской регистрацией.



В настоящее время парк частных воздушных судов в Саудовской Аравии самый большой в регионе Персидского залива. Сейчас частными владельцами эксплуатируется 159 бизнес-джетов (ОАЭ - 124, Катар - 21 и Бахрейн - 19 самолетов). По прогнозам аналитиков рост поставок новых самолетов в ближайшие пять лет может увеличиться до 35%. С ростом воздушного парка пропорционально растет и спрос на техническое обслуживание самолетов.

В перечень самолетов, на которых компания сможет выполнять работы, попали Bombardier Challenger/Global Express, а также вся линейка французского Dassault Falcon. Именно эти типы наиболее активно эксплуатируются частными владельцами и корпорациями в настоящее время. Техническое обслуживание бизнес джетов планируется осуществлять по выбору клиента: в канадском Питерборо или Эр-Рияде. Flying Colours, помимо нового сертификата, имеет подобные разрешения авиационных властей Канады, Каймановых островов и острова Мэн, а также FAA и EASA.



NetJets знакомит клиентов Phenom 300

Крупнейший игрок на рынке долевого владения компания NetJets сообщает о старте рекламной кампании одного из своих новых типов самолетов Phenom 300. В течение месяца компания планирует продемонстрировать все возможности нового бизнес-джета потенциальным клиентам по всей Америке. Примечательно, что новый джет для NetJets был специально разработан для компании и получил название Signature.

Напомним, что в октябре 2010 года NetJets разместила заказ на 125 самолетов Embraer Phenom 300 (50 твердый заказ и 75 в опционе). Поставка первого самолета запланирована на начало 2013 года. Данная сделка стала составной частью плана глобальной модернизации воздушного парка перевозчика. В течение 10 лет NetJets планирует получить более 700 новых самолетов, при этом поставки будут осуществляться непрерывно.



Самолеты серии Signature являются первыми бизнес-джетами, разработкой дизайна которых специалисты компании занимались практически с нуля. «В результате самолет «обрел» дополнительные характеристики: он стал больше, дальше летать и существенно тише, чем прежние модели», - комментируют в компании.

По словам представителей NetJets, данный самолет предоставит клиентам не только высочайший уровень комфорта и мобильности, но и существенно сэкономит деньги. Согласно опубликованным тарифам, NetJets предлагает своим клиентам 50-ти часовой контракт стоимостью около \$550 тысяч. Здесь конечно необходимо будет «доплатить» дополнительные сборы, но при этом, как обещают в компании, они не будут превышать \$9600 в месяц.



В Дубай пройдет аналог HeliRussia

Более 80 международных производителей, поставщиков оборудования и услуг примут участие в выставке «Dubai Helicopter Show-2012», которая пройдет с 6 по 8 ноября 2012 в Дубае, на ипподроме «Мейдан». В числе стран участников: Россия, США, Канада, Великобритания, Германия, Испания, Турция, Австралия, Украина и многие другие. Экспоненты продемонстрируют последние разработки и передовые технологии в отрасли вертолетостроения, в том числе системы навигации и коммуникации, электронное оборудование, широкий выбор комплектующих и сопутствующих услуг. Среди основных участников – компании «Вертолеты России», Sikorsky Aircraft Corp., Enstrom Helicopter Corporation, Boeing и пр.

По мнению Абдаллы Абулхула, директора выставки, в последнее время Дубай стал крупным центром для проведения выставочных мероприятий. Увеличение числа участников «Dubai Helicopter Show-2012» говорит о высокой заинтересованности потенциаль-

ных покупателей, частных и коммерческих структур в развитии нового авиационного узла на Ближнем Востоке. «Во время смотра в 2010 году мы стали свидетелями роста числа сделок и уверены, что эта тенденция продолжится и в этом году. Мы открываем новые возможности для участников отрасли, обеспечиваем платформу для взаимодействия покупателей и производителей в сфере коммерческой, военной и гражданской авиации», комментирует г-н Абулхул.

Стоит напомнить, что компания «Вертолеты России» является одним из мировых лидеров вертолетостроительной отрасли, единственным разработчиком и производителем вертолетов в России, а также одной из немногих компаний в мире, обладающих возможностями для проектирования, производства, испытаний и технического обслуживания современных гражданских и военных вертолетов. По состоянию на 2011 год, на долю компании приходилось около 82% российского рынка вертолетов и 17% всех мировых продаж (без учета России) в долларовом эквиваленте.





Bell Helicopter
A Textron Company





**INDEPENDENT
REPRESENTATIVE**

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

В Барнауле открылся бизнес-терминал ЮТэйр инвестирует в Калужскую область

20 сентября в правом крыле здания аэровокзала Международного аэропорта Барнаул открылся новый бизнес-терминал для пассажиров внутренних рейсов общей площадью около 800 кв.м.



Услугам пассажиров, встречающих и провожающих гостей представлены несколько залов специального обслуживания: бизнес-зал, зал повышенной комфортности, зал официальных делегаций. Теперь пассажиры смогут провести время ожидания вылета самолета в более комфортных условиях, улучшенное меню, отдельная зона для курящих, бесплатный доступ в интернет, бар с широким выбором напитков. Также увеличено количество обслуживающего персонала, которые сделают все для создания максимального комфорта и удобства пассажиров.

Барнаул — это основной центр распределения авиационных пассажирских и грузовых потоков в Алтайском крае. Бизнес-терминал аэропорта может быть востребован также за счет того, что город считается крупным промышленным и культурным центром Сибири и сюда прилетают из других российских и зарубежных городов пассажиры по работе.



Помимо развития низкобюджетных перевозок из Ермолино, авиакомпания хочет создать в Грабцево свою вертолетную базу.

Аэропорт в поселке Ермолино в нескольких десятках километров от границы с Большой Москвой уже оказался в сфере интересов одного из ведущих российских авиаперевозчиков — авиакомпании ЮТэйр. Кроме близости к Москве его преимущество в том, что он способен принимать любые типы самолетов, в том числе широкофюзеляжные. Но начинать освоение новой площадки компания будет с организации маршрутов выходного дня. Это для тех, кто пожелает провести уикенд в каком-нибудь европейском городе. Ожидается, что билеты на такие «прогулочные» рейсы будут стоить гораздо ниже, чем на обычные.

А в том, что в Калужской области найдется достаточно желающих воспользоваться такими возможностями, региональные власти не сомневаются. Надеются они и на москвичей, в связи с чем ведут переговоры с железнодорожниками о рейсах аэроэкспрессов от Москвы до Балабанова, откуда до Ермолино рукой подать.

А иностранные инвесторы, работающие в калужских индустриальных парках, намерены создать здесь базу для своих самолетов в Грабцево, рядом с Калугой. Этот аэропорт находится неподалеку от индустриального парка с тем же названием, но примерно на 100 километров дальше от Москвы. По информации правительства области, он станет базой для рейсов в страны, которые представлены в регионе крупнейшими инвесторами, прежде всего автомобильными заводами и производствами комплектующих.



Правда, этот аэропорт нуждается в более серьезном внимании: его взлетно-посадочную полосу давно не использовали. За прошедшие годы было несколько попыток восстановить объект, переговоры о реконструкции вели с крупнейшей российской добывающей компанией. Однако дальше намерений дело не пошло.

Теперь, возможно, вопрос сдвинется с мертвой точки.

Во-первых, ЮТэйр решил использовать Грабцево как базу для своей деловой авиации — универсальных многоцелевых вертолетов, среди которых легкие машины иностранного производства, а также тяжелые отечественные Ми-8. Компания собирается также построить и свое предприятие по обслуживанию этого парка.

Во-вторых, по словам Анатолия Артамонова иностранные инвесторы, работающие в индустриальном парке «Грабцево», тоже намерены создать здесь базу для своих самолетов. Правда, о том, когда все эти планы будут воплощены в жизнь и сколько средств будет затрачено, пока не сообщается.



Bell идет в Европу

Компания Bell Helicopter продолжает увеличивать продажи своих вертолетов и расширяет сферу клиентской поддержки в Европе. На сегодняшний день поставляется семь вертолетов и подписаны контракты еще на девять. По Европе проходят демонстрационные туры Bell-407GX и Bell-429, новый сервисный центр получает одобрение EASA.



Компания Bell Helicopter поставила три вертолета Bell-429 в Швейцарию, Румынию и Чехию, а также четыре вертолета Bell-407GX в Бельгию, Данию, Исландию и Германию. Bell-429, поставленный в Швейцарию, это первый вертолет Bell Helicopter в медицинском исполнении, который эксплуатируется в Европе ведущим поставщиком медицинских услуг Air Zermatt.

«Наша преданность европейским клиентам является движущей силой для роста продаж Bell Helicopter, - сказал управляющий директор Bell Helicopter в Европе Патрик Мулей. - Успех в Европе объясняется великолепно адаптированными вертолетами для эксплуатации на европейской территории. Мы предлагаем самый продвинутый вертолет Bell-429, наша клиентская поддержка признана наилучшей в мире».



ABS Jets расширяет инфраструктуру

Чешский оператор деловой авиации ABS Jets рассчитывает увеличить долю своих заказчиков на российском рынке, в том числе за счет расширения инфраструктуры для обслуживания и ремонта самолетов деловой авиации в аэропорту Праги Рузине. Своим основным бизнесом оператор называет управление деловыми ВС, однако вместе с этим ABS Jets развивает другие направления, связанные с обслуживанием бизнес-джетов.

В прошлом году компания открыла в Рузине новый терминал деловой авиации. Его общая площадь — 6000 кв. м — позволила организовать дополнительные места для стоянок самолетов, а также создать новые залы для обслуживания пассажиров. Представители ABS Jets отмечают, что объем хэндлинга деловых самолетов, выполненного в аэропорту Праги, в 2010 г. увеличился на 64% по сравнению с 2009 г., в 2011–2012 гг. эта тенденция продолжилась. В прошлом году оператор начал предоставлять услуги хэндлинга сторонним заказчикам в аэропорту Братиславы. Подразделение в Словакии ABS Jets открыла в 2007 г., а с 2009 г. компания базируется в аэропорту Братиславы несколько своих самолетов.

В старом ангаре С в пражском Рузине, площадь которого составляет 3000 кв. м, был размещен сервис по техническому обеспечению и ремонту самолетов деловой авиации. Ангар С построили еще в 1937 г., в 2006 г. ABS Jets выкупила его у авиакомпании Czech Airlines. Чешский оператор обладает сертификатом CAR 145, который позволяет ему управлять поддер-



жанием летной годности самолетов, контролировать плановые и внеплановые работы по техническому обслуживанию. Также компания сертифицирована как сервисный центр второго уровня бизнес-джетов Embraer, с правом выполнения C-check для машин этого производителя. Наряду с этим ABS Jets выполняет линейное и базовое обслуживание для Cessna Bravo и линейное обслуживание для Bombardier Learjet 60XR.

Флот ABS Jets насчитывает 13 самолетов, среди которых Citation Bravo, Phenom 300, Bombardier LearJet 60XR, шесть Embraer Legacy, а также несколько самолетов Gulfstream и BBJ. Своими основными рынками, помимо стран Восточной Европы, оператор считает Россию, Украину, а также Объединенные Арабские Эмираты.

Мария Иванова, АТО



Gama Group укрепляется в России

Gama Group сообщает о подписании очередных контрактов на управление воздушными судами в интересах российских заказчиков. С октября 2012 года компания начинает «работать» с двумя новыми самолетами Bombardier Challenger 850 и BBJ2, которые на постоянной основе будут базироваться в одном из московских аэропортов.

Как комментируют в Gama Group, за 15 лет работы в России клиенты компании смогли оценить не только предоставляемый уровень обслуживания, но и всестороннее знание российского законодательства, и практический опыт эксплуатации самолетов различных типов.

«Новые контракты еще раз иллюстрируют приверженность российских клиентов к высоким стандартам, а мы со своей стороны будем стремиться развивать эффективность нашей работы, от формирования ценовой политики, до индивидуального подхода к самой сложной ситуации», комментируют в Gama Group.

В этом году Gama Group также приняла активное участие в седьмой выставке JetExpo 2012.

Gama Group - крупнейший игрок на мировом рынке бизнес-перевозок, работающий почти 30 лет. Компания предлагает услуги по менеджменту воздушных судов, чартерным перевозкам и техническому обслуживанию. Штаб-квартира компании расположена в лондонском аэропорту Фарнборо. Кроме этого, головные офисы компании находятся в США (Стратфорд) и в ОАЭ (Шарджа). Всего же компания имеет более 30-ти представительств во всем мире. Парк компании насчитывает более 80-ти бизнес-джетов в различных регионах.

Cessna верит в прагматизм

Cessna успешно продает в России турбовинтовые самолеты и рассчитывает на прагматизм россиян при продажах бизнес-джетов Citation.

В настоящее время американский производитель Cessna Aircraft более известна в России своим турбопропом Grand Caravan и поршневыми самолетами. Компания надеется, что последние достижения в продажах таких самолетов станут надежной основой для поставки нескольких бизнес-джетов Citation российским клиентам. По словам Крия Шорт, вице-президента по продажам в Европе, на Ближнем Востоке и Африке, она наблюдала возобновление интереса на российском рынке к линейке Citation только год назад, так как Россия также пострадала во время экономического спада.

Часть этого интереса, по ее мнению, была обусловлена более прагматичным подходом к использованию малых и средних бизнес-джетов, несмотря на то, что

рынок в целом тяготеет к крупноразмерным самолетам. Доказательством этой теории может служить поставка Citation Mustang, который Cessna продала одному российскому клиенту, и переговоры о новом XLS+ для другого клиента.

Как сказала АIN Крия Шорт, наибольший интерес в настоящее время сосредоточен на средних самолетах, таких как Sovereign и XLS+, но также в качестве интересного решения рассматривается и линейка CJ (CitationJets).

Линейка бизнес-джетов Cessna находится в выигрышном положении именно в России, так как у нас в стране таможенная пошлина на воздушные суда массой от 2 до 20 тонн (4400 до 44000 фунтов) равняется нулю.

По материалам АIN



Qatar Executive запускает сайт на русском языке

В соответствии со своей продолжающейся стратегией расширения присутствия на международном рынке фирма Qatar Executive, подразделение авиакомпании Qatar Airways по авиаперевозкам на бизнес-джетах, запустило свой новый веб-сайт на русском языке, как раз к началу российской выставки Jet Expo 2012.

Новый веб-сайт будет способствовать бизнес-предложению Qatar Executive на оживленном российском рынке, где наблюдается рост интереса к авиаперелетам с эксклюзивным уровнем сервиса.

Доступный либо по адресу qatarexec.com.ru, либо с домашней страницы корпоративного веб-сайта компании русскоязычный веб-сайт является отображением англоязычной версии веб-сайта Qatar Executive. Благодаря этому новому предложению расширяются возможности доступа представителей российского сообщества элитных авиапассажиров к обширной информации по характеристикам авиапарка и самолетов на их родном языке.

Упреждающий шаг навстречу русскоговорящей аудитории демонстрирует приверженность Qatar Executive региону, где за последние несколько лет подразделение деловой авиации Qatar Airways создало лояльную и непрерывно растущую клиентскую базу. Поэтому ожидается, что русскоязычный веб-сайт будет способствовать дальнейшему росту, наблюдаемому у Qatar Executive на рынке Содружества Независимых Государств (СНГ).

Комментируя участие на этой неделе в «Джет Экспо» и запуске нового русского веб-сайта, глава Qatar Executive Акбар Аль Бакер (Akbar Al Baker) заявил: «Запуск русскоязычного сайта улучшает способность Qatar Executive обслуживать уже имеющихся клиентов в регионе и привлекать новых. Мы очень



рады приурочить это предложение к «Джет Экспо», где мы с нетерпением ожидаем возможности представить наши важнейшие продукты и инновационные услуги региональной отрасли бизнес-авиации». Он добавил: «Россия и страны СНГ являются одним из наших ключевых рынков благодаря продолжающемуся быстрому росту экономики в регионе. Мы гордимся тем, что имеем возможность облегчить ведение бизнеса крупным предпринимателям в этой части мира путем предоставления самых быстрых и самых удобных средств сообщения для их глобальных корпораций».

Зная, что российские авиапассажиры являются большими ценителями хорошего сервиса, Qatar Executive предлагает не имеющий себе равных уровень обслуживания и ультрасовременный парк самолетов корпоративного класса Bombardier, находящихся в полной собственности компании. Чтобы в максимальной степени удовлетворить потребности этого сегмента клиентуры, предоставлена возможность заказа бригады русскоговорящего обслуживающего персонала, а также персональный

выбор блюд из меню самых лучших ресторанов Москвы и других городов.

Сегодня Qatar Executive управляет шестью собственными самолетами Bombardier, парк которых будет расширяться для удовлетворения растущего спроса на высококласное обслуживание в сфере частных авиаперевозок в регионе Ближнего Востока и во всем мире. Наряду с тремя самолетами Challenger 605 и двумя Global 5000, в распоряжении компании Qatar Executive также имеется роскошный Global Express XRS с двумя просторными салонами, где свободно размещаются до 13 пассажиров.

Клиенты компании Qatar Executive, которая является частью завоевавшей прочную репутацию и отмеченной наградами глобальной сетевой авиакомпании Qatar Airways, предоставляющей полный пакет услуг по авиаперевозкам, могут быть уверены в том, что они получат обслуживание самых высоких стандартов в плане качества, комфорта, конфиденциальности и безопасности, обеспечиваемые превосходно обученным персоналом.

Dassault Falcon развивает сервисные услуги в России

В настоящее время Dassault Falcon имеет в Москве офис продаж, однако полноценное техническое обслуживание самолеты французского производителя пока проходят за рубежом. На прошлой выставке Jet Expo в 2011 году представители компании заявили о возможном открытии в России собственной станции технического обслуживания. И вот, наконец, это время пришло.

Но кроме самого производителя о скором начале обслуживания бизнес-джетов Falcon объявила компания Jet Aviation Moscow Vnukovo. По словам генерального директора московского подразделения компании Яна Лудлоу, до конца 2012 года провайдер наземных услуг проведет обучение инженерно-технического персонала и закупит необходимое оборудование. И бизнес-джеты Falcon станут пятым семейством деловых самолетов, которое будет обслуживаться на технической базе Jet Aviation во Внуково-3.

Сейчас станция ТОиР Jet Aviation во Внуково одобрена авиационными властями ЕС, Арубы, Каймановых островов и Бермуд на проведение линейного обслуживания, а также устранение дефектов, препятствующих вылету самолетов Bombardier, Gulfstream, Embraer и Hawker. И пока компания не видит экономического смысла в получении одобрения на техобслуживание от российских авиационных властей, так как количество зарегистрированных в РФ бизнес-джетов незначительно, а российские владельцы предпочитают регистрировать свои самолеты в оффшорных юрисдикциях.

Сам же французский производитель сейчас работает над соглашением с Авиа Групп по открытию в Шереметьево собственного авторизованного сервисного центра. По проекту он будет расположен недалеко от



нового Терминала А. Dassault Falcon рассчитывает запустить услуги собственной технической поддержки в 2013 году.

Инвестиции в техцентр в аэропорту Шереметьево составят порядка 3 миллиона евро (4 млн. долл. США), и по плану он заработает в 2013 году. Первоначально в нем будет проводиться линейное техобслуживание до уровня check A и осуществляться устранение неполадок AOG бизнес-джетов Falcon 7X и Falcon 900 EAS. В 2014 в поддержку будет включен Falcon 2000 Easy (EX/DX/LX). А в итоге, сервисный центр будет способен оказывать полный спектр услуг по техническому обслуживанию, в том числе по check C.

Также производитель вскоре переместит нынешний спутниковый сервисный центр Dassault Falcon Service в аэропорту Внуково, который находится в эксплуатации уже в течении семи лет. Новым местом дислокации центра станет помещение в «Центре Бизнес Авиации» во Внуково-3, который находится недалеко от лицензированных провайдеров по обслуживанию.

По данным компании, в настоящее время в эксплуатации на территории России находится более 50 бизнес-джетов Falcon. На выставке Jet Expo 2012 производитель показал на статической стоянке Falcon 7X и Falcon 2000LX.



Cessna усиливает свое присутствие в Европе

17 сентября 2012 года Cessna Aircraft Company торжественно открыла новый региональный сервисный центр по обслуживанию Citation в г. Валенсия, Испания.

Площадь этого ультрасовременного центра составляет 100400 квадратных футов (9328 м²), он располагается в аэропорту Валенсии на востоке Испании – это местоположение очень удобно для владельцев Citation как из Западной Европы, так и из Северной Африки. Центр предлагает клиентам Cessna полный набор услуг по ремонту, комплектации, обслуживанию самолетов Citation, а также осуществляет модификации согласно пожеланиям клиентов.

Теперь в Европе работает три принадлежащих компании Cessna сервисных центра Citation: в Валенсии, в Париже и в Праге.

«Cessna уже давно работает над созданием широкой сети сервисной поддержки для европейских клиентов. Стремительный рост парка Citation в данном регионе – число самолетов уже перевалило за тысячу – заставил нас уделить этой задаче еще больше внимания. Цель нового сервисного центра в Валенсии – приблизить нас к нашим клиентам и продемонстрировать им новейшие стандарты сервиса, а также нововведения, применяемые компанией Cessna» – комментирует Джо Хепберн, старший



вице-президент Cessna по обслуживанию клиентов.

Площадь ангаров центра составляет 62400 кв. футов (5800 м²), а площадь офисных и административных помещений – около 38000 кв. футов (3500 м²). Центр будет открыт круглые сутки и будет проводить запланированное обслуживание, включая работу с гидравликой и аккумуляторами, а также оказывать помощь с заказом запчастей и выполнять модификации авионики.

Компании Cessna принадлежат 12 сервисных центров Citation, находящихся в Европе, США и Сингапуре. В международной сети сервисных центров применяется программа ServiceDirect, с помощью которой Cessna управляет мобильными сервисными группами, число которых в США, Канаде и Европе составляет 22. Кроме того, поддержку на месте эксплуатации осуществляют выездные группы для ситуаций «самолет на земле», а также Air Response

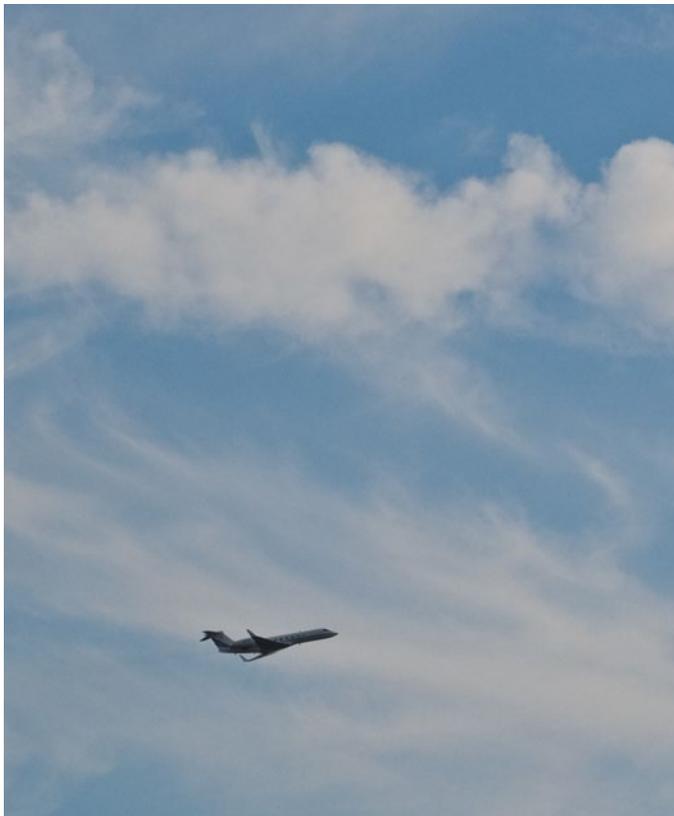
Team, HomeService и Temporary Personnel Support.

«Cessna считает своим долгом обеспечивать своим клиентам по всему миру исключительный уровень обслуживания, - сказал Хепберн. – В марте этого года мы добавили к своей всемирной сети независимых сертифицированных сервисных центров Citation пекинскую компанию CFIC, а сейчас работаем над тем, чтобы ввести в эту сеть компанию Shanghai Hawker Pacific. В июле вместе со своей сестринской компанией Bell Helicopter Cessna открыла сервисный центр Citation в Сингапуре, а сегодня мы празднуем открытие нашего третьего европейского сервисного центра в Испании. Мы инвестируем не только в сервисные центры, но и в обучение будущих профессионалов и в новые разработки, которыми занимаются наши талантливые специалисты по сервису. Мы делаем все возможное для того, чтобы уровень предоставляемого владельцам Citation обслуживания продолжал оставаться непревзойденным».

Hawker Beechcraft «посчитал» Россию

Новое исследование, проведенное компанией Hawker Beechcraft Corporation свидетельствует, что с 2007-го по 2011 гг. в Россию было поставлено 82 частных самолета – на 110% больше, чем в 2002-2006 гг.

Кроме того, Россия занимает четыре позиции (включая две лидирующие – из Латвии в Россию и с Ближнего Востока в Россию) в списке 10 направлений, показавших самый значительный рост числа перелетов на частных самолетах в 2011 г. по сравнению с 2010 г.



По словам Шона МакГью, президента Hawker Beechcraft Европа, Ближний Восток, Африка и Азиатско-тихоокеанский регион, «для компании Россия, без сомнения, остается одним из самых быстрорастущих и интересных рынков. Российская экономика растет, а страна площадью более 17 млн. км² настолько огромна, что административно она поделена на 9 часовых поясов, – все это создает благоприятные условия для развития частной авиации в России. Недавнее вхождение России в ВТО способствует либерализации ее торговых отношений с другими странами и станет стимулирующим фактором для экономики, что может привести к дальнейшему увеличению спроса на услуги частной авиации».

Компания определила несколько факторов, благодаря которым российский рынок частной авиации является одним из самых быстрорастущих:

Рост экономики

Российская экономика растет. В 2011 г. среднегодовой прирост ВВП составил 4,3%.

Значительное число состоятельных людей

Число богатых людей в России – одно из самых больших по сравнению с другими странами. 96 человек с российским гражданством имеют состояние более 1 млрд. долларов, по этому показателю Россия уступает лишь США.

Значительная территория

Россия по-прежнему является самым большим государством мира по площади, в связи с чем передвижение по ее территории сопряжено с определенными трудностями. Многие российские города не соединены с другими частями страны автомобильным или железнодорожным сообщением.

Значительный возраст самолетов

Средний возраст самолетов, базирующихся в России, составляет 10 лет.

Hawker Beechcraft Corporation представил на выставке Jet Expo 2012 три своих самолета: Hawker 4000, Hawker 900XP и турбовинтовой Beechcraft King Air 250.

По последним данным компании JETNET, почти половина (45%) всех частных самолетов, зарегистрированных в России и СНГ, произведена компанией Hawker Beechcraft, а доля НВС в сегменте турбовинтовых самолетов составляет 35%. 

Топ-10 направлений, показавших самый значительный рост числа перелетов на частных самолетах в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке

Место	Направления	Рост числа перелетов в 2011 г. по сравнению с 2010 г.
1	Латвия – Россия	475%
2	Ближний Восток – Россия	122,2%
3	Германия – Украина	19,2%
4	Австрия – Бельгия	18,8%
5	Чехия – Германия	17,6%
6	Польша – Швейцария	15%
7	Россия – Великобритания	14%
8	Россия – Швейцария	13,3%
9	Швейцария – Украина	12,5%
10	Австрия – Чехия	11,1%

Отечественные бизнес-джеты наступают

Особенности советского самолетостроения, заложенные в годы холодной войны, не предполагали, скорее по политическим мотивам, создание небольших реактивных пассажирских самолетов. Российская авиационная промышленность также была не способна на разработку и производство такого класса самолетов, а именно классических бизнес-джетов, но уже по экономическим и технологическим причинам. Единственным сегментом деловой авиации, в котором мы еще можем побороться за место под солнцем (в основном за отечественных клиентов), — это конвертация новых коммерческих пассажирских самолетов в бизнес-версию. В настоящее время это Сухой Суперджет-100 и Ан-148. И оба самолета уже имеют некоторые перспективы на этом поприще.

Так, компания Гражданские самолеты Сухого (ГСС), установив в региональный SSJ-100 дополнительные баки, увеличила дальность деловой версии самолета

в два раза с 4000 км до 8000 км (правда только с восемью пассажирами на борту). Бизнес-версия SSJ-100 была представлена на Парижском авиасалоне в Ле Бурже в 2011 году под названием Sukhoi Business Jet (SBJ). Тогда производитель прогнозировал в ближайшие 20 лет продать около 100 таких самолетов. Теперь же, по прошествии некоторого времени, компания снизила прогноз до 80 SBJ за тот же период времени. Наверно излишний оптимизм был связан с некоторым подъемом мировой экономики в 2011, но нынешняя неопределенность «подкосила» планы компании.



Тем не менее, ГСС планирует выпустить первые «зеленые» SBJ в 2014 году. В тот год завод покинут 4-6 самолетов, два из которых будут переданы швейцарскому оператору Comlux. Эта компания стала стартовым заказчиком SBJ и, кроме твердого заказа на 2 самолета, разместила опцион еще на две машины. Переход опциона в твердый заказ будет зависеть от эффективности эксплуатации первых двух самолетов. Комплектоваться пассажирскими салонами «швейцарские» самолеты будут в подразделении Comlux America. Comlux планирует использовать SBJ на рынке СНГ.

Бизнес-лайнеры SBJ для российских клиентов планируется оснащать салонами на предприятии Superjet International в Венеции, Италия. Российский

производитель прогнозирует значительную долю спроса от отечественных клиентов, также расчет делается на рынки Латинской Америки, Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии. По словам пресс-секретаря ГСС Андрея Муравьева, компания получила очень много положительных откликов после анонса SBJ.

SBJ предлагается по цене в \$ 50 млн. Основным его конкурентом в ГСС считают Embraer Lineage 1000. Также компания рассчитывает на долю рынка более дорогих, но и более крупных Airbus ACJ и Boeing Business Jets.



продолжение ►

Другой российский самолет, который может претендовать на статус бизнес-лайнера – Ан-148 – уже практически готов. Первыми его опробуют в СЛО «Россия», и это случится до конца 2012 года, когда ВАСО поставит первый из двух заказанных Ан-148VIP.

Контракт на поставку двух Ан-148 стоимостью около \$ 66 млн. был заключен Управлением делами президента России (УДП) в декабре 2011 года. Оба самолета должны быть оборудованы VIP-салонem, а,

значит, будут предназначены непосредственно для первых лиц государства. Поставка первого лайнера запланирована до конца 2012 года, второго – в начале следующего года. Управделами президента также рассматривает возможность приобретения еще четырех самолетов этого типа. Ан-148 предназначен для замены устаревших советских Ту-134.

Между тем, МЧС России скорее всего станет первым оператором этого типа в медицинской конфигурации. В ноябре 2010 года был подписан контракт



стоимостью \$ 78 млн. на два санитарных Ан-148. Эти Ан-148ЧС (также известные как Ан-148-100ЕМ) также будут изготовлены на ВАСО. Особенностью данного контракта является то, что в самолете будет предусмотрена возможность быстрого преобразования пассажирской кабины. Это позволит ему использоваться как для медицинской эвакуации и для VIP-перевозок, так и в режиме максимальной пассажироместности (70 человек). Также в этом самолете будет больший взлетный вес и топливные баки увеличенной емкости для обеспечения дальности полета до 7000 км. Ан-148 заменят в МЧС Ил-62М.

Разработчик Ан-148, ГП Антонов, также подготовил на его базе VIP-версию Ан-148-300 (прежнее название Antonov Business Jet или Ан-168). По словам представителей компании, этот самолет имеет потенциальный спрос в количестве 50 самолетов. Ан-148-300 с девятью пассажирами и стюардессой может пролететь до 7200 км, а с 38-ю – 6400 км.

К сожалению, на выставке Jet Expo 2012 эти самолеты не были представлены, так как не участвовали как экспоненты ГСС и ГП Антонов. Наверно еще не пришло их время.

Jet Expo 2012: три дня роскоши

27 сентября 2012 года в аэропорту Внуково-3 открылась седьмая российская выставка деловой авиации Jet Expo 2012. Открывали мероприятие президент ОНАДА Валерий Очиров, управляющий директор Jet Expo Никита Горчаков, генеральный директор ОАО «Аэропорт Внуково» Василий Александров, известный предприниматель Олег Тиньков, лицо NetJets в России. А к разрезанию символической ленточки, которое произошло в 12.45, был привлечен и руководитель прошлой выставки Александр Евдокимов. Ведь нынешняя выставка организована совместно Jet Group и LuxMediaGroup. Однако, деловая программа шоу началась намного раньше.

До официального открытия выставки «Авиатранспортное обозрение» совместно с ОНАДА провели

круглый стол «Масс-медиа и бизнес-авиация». Тема эта оказалась сложная и, в первую очередь, по мнению участников мероприятия, из-за специфики самого рынка деловой авиации, который достаточно закрыт и не любит излишней «шумихи». Вследствие этого, а также из-за некоторого налета элитарности, во «внешнем» обществе сложился довольно противоречивый взгляд на бизнес-авиацию. И, по мнению участников круглого стола, в этом заслуга как традиционных СМИ (в первую очередь специализированных), так и самих компаний бизнес-авиации, многие из которых не имеют специальных отделов по связям с общественностью. Это в первую очередь касается российских компаний, так как западные компании уже давно стараются выстраивать правильную PR-политику во внешней среде. Еще

журналисты обратили внимание участников рынка на то, что в современном информационном мире правильная работа со СМИ будет только на пользу, так как распространение информации (как позитивной, так и негативной) в эпоху интернета практически мгновенно. Еще один тезис с этого круглого стола (немного спорный): «если компания на рынке деловой авиации не взаимодействует со СМИ, то это может говорить о таких скрытых внутренних недостатках, как низкое качество обслуживания, несоответствующий уровень подготовки персонала. Также это негативно сказывается на эффективности работы самой компании».

А вот мнения представителей СМИ и участников рынка по поводу достаточности на российском медиа-рынке деловой авиации количества изданий разделились. В то время как журналисты говорят о том, что сейчас в России СМИ, пишущих о бизнес-авиации, достаточно, представители самой отрасли хотят видеть еще больше информационной продукции. И дают свои рекомендации по тематической направленности: не хватает изданий, нацеленных на сегмент малой и среднеразмерной частной авиации (сейчас российские СМИ с большим удовольствием пишут о люксовых самолетах) и академического издания с углубленным вниманием к экономическим и правовым аспектам работы в бизнес-авиации.

Также ОНАДА провела, так называемое, «выездное» заседание, на котором руководство ассоциации рассказало о нынешней деятельности организации. Было отмечено, что роль общественных организаций при принятии тех или иных правовых или законода-



тельных решений становится все значительней. Так, вице-президент ОНАДА Евгений Бахтин отметил, что, например, последние инициативы авиационных властей по либерализации авиационного и таможенного законодательства были сделаны с подачи и при непосредственном участии ОНАДА. А в ближайшей перспективе ассоциация планирует заняться вопросом отмены таможенных пошлин на воздушные суда массой до 2 тонн и продолжить работу по снятию бюрократических барьеров при организации полетов в России. Еще одним достижением последнего времени в ОНАДА считаю рост количества членов в 4 раза: за последние три года с 20 членов до 80. По словам Александра Кулешова, Председателя Правления ОНАДА, в последнее время наблюдается интерес к участию в работе и членству в ассоциации компаний, деятельность которых косвенным образом касается отрасли деловой авиации – например, страховых компаний.

Также в первый день выставки российская ассоциация провела круглый стол «Сервисные услуги в бизнес-авиации». Ведь в деловой авиации на первом плане всегда находится пассажир, и успешность работы оператора зависит от положительной реакции клиентов на весь комплекс услуг, от работы стюардесс, до качества поданной еды на борту самолета и чистоты пассажирского салона. На эту тему рассуждали представители компаний, работающих как раз в этой сфере: Джет Сервис, ULEY Airline Caterer (бывший Fly Fusion), Sky Point и Sky Clean.

Несмотря на то, что основой бизнес-авиации, ее цементом можно считать операторов, наибольшую активность проявляли производители деловых самолетов и вертолетов. Почти все они представили наиболее популярные модели на российском рынке. Отсутствие Boeing Business Jets компенсировалось



присутствием Airbus Corporate Jets, а в вертолетном сегменте деловой авиации Bell и AgustaWestland «заменяли» отсутствующий Eurocopter.

В первый день выставки провели свои пресс-конференции два гранда среди производителей бизнес-джетов - компании Gulfstream и Bombardier. Bombardier на этой выставке впервые представил свой обновленный флагман – Global 6000 с кабиной экипажа Vision Flight Deck. Это была премьера авиасалона, так как данный самолет только этой весной начал поставляться клиентам. И именно такой бизнес-джет в скором времени получит крупнейший оператор долевого владения NetJets в рамках обновления своего флота. По этому поводу компании провели на Jet Expo 2012 пресс-конференцию, рассказав о будущих планах.

Канадский производитель надеется, что появление нового дальнего бизнес-джета поможет укреплению позиций компании в России. По информации Bombardier, в РФ 35% поставок бизнес-самолетов, которые регистрируются в стране или находятся в управлении местных операторов, принадлежат ей, а в некоторых сегментах эта цифра доходит до 50% (с учетом всех самолетов, контролируемых российскими гражданами). Новый Global 6000 уже имеет некоторое количество заказов из России. Компания также продемонстрировала на статической стоянке Challenger 605, Challenger 300 и Learjet 60XR (все самолеты в цветах компании VistaJet).

продолжение 

Другой гранд бизнес-авиации - Gulfstream Aerospace – привез на Jet Expo 2012 заслуженные G550, G450 и G150, сделал упор на новейшие разработки. Президент компании Лэрри Флинн (который второй раз присутствует на московской выставке) рассказал о новых бизнес-джетах компании G280 и G650, которые на нынешней Jet Expo 2012 были представлены как полностью сертифицированные продукты. В сентябре текущего года эти самолеты получили полный сертификат FAA, и производитель обещает начать их поставки клиентам уже в этом году. А российские заказчики начнут получать свои G650 уже в следующем году.

На пресс-конференции Лэрри Флинн рассказал об успехах компании в этом году. В течение первого полугодия компания показала рост поставок по сравнению с прошлым годом, было поставлено 54 новых самолета в этом году и 47 - в прошлом. А за весь 2012 год производитель планирует выпустить 110 бизнес-джетов (в 2011 году – 107 и в 2010 и 2009 годах – по 75), и тем самым продемонстрирует устойчивый рост в течение последних лет. Также глава Gulfstream отметил стабильность российского рынка и очень хороший портфель заказов из России. Российский флот Gulfstream вырос с восьми бизнес-джетов в 2007 году до 38 в 2011 году (в том числе 29 с большим салоном, такие как G450 и G550) и уже 48 самолетов в 2012 году (36 из которых с большим салоном). Для поддержки такого значительного парка самолетов компания рассматривает возможность организации в России базы технического обслуживания. «Если мы видим, что в какой-то точке мира количество наших самолетов увеличивается, мы начинаем искать путь, как организовать в этой точке центр по обслуживанию», отметил г-н Флинн. База, вероятнее всего, будет располагаться в Москве, поскольку



именно здесь наблюдается наибольший спрос на услуги технической поддержки.

А бразильский производитель Embraer рассчитывает в скором времени поставить в Россию свой флагманский бизнес-лайнер — Lineage 1000. Сейчас идут переговоры с российским покупателем, которые уже в этом или следующем году должны завершиться. Подробности переговоров с заказчиками пока не раскрываются. «Вы понимаете, что когда речь идет о самолете стоимостью более 50 млн долл., то контракт не заключается за одну ночь, это долгий процесс. Покупателю не только нужно убедиться в том, что этот самолет подходит для него, но также решить, что делать с бизнес-джетом, который он сейчас эксплуатирует», говорит президент подраз-

деления Embraer Executive Aircraft Эрнест Эдвардс. Пока самыми популярными типами Embraer на российском рынке остаются Legacy 600 и Legacy 650. По данным производителя, покупатели из России эксплуатируют сейчас 34 такие машины.

Всего на статической стоянке выставки мы насчитали 24 воздушных судна – 21 самолет и 3 вертолета от Airbus, Bombardier, Cessna, Dassault, Daher Socata, Embraer, Gulfstream, Hawker Beechcraft, Piaggio, Bell и AgustaWestland. На прошлой выставке был 31 летательный аппарат. На первый взгляд виден спад. Однако, в качестве экспозиции нынешняя выставка несколько не проигрывает прошлогодней. Произво-

продолжение

дители уже четко представляют интересы российских клиентов и привозят именно те самолеты, которые найдут отклик у покупателей. Например, Cessna показала свой самый большой самолет – Citation Sovereign, и тем самым пошла в русле российского тренда.

Другая особенность нынешней выставки пока не «выстрелила». Впервые некоторая часть выставочного павильона была отдана родственному luxury-сегменту – яхтам. Насколько удалась эта задумка организаторам, и удовлетворены ли выставкой яхтенные компании, мы спросим немного позже. Но, например, во второй день выставки на яхтенной стороне павильона было не очень многолюдно, тогда

как в авиационной части выставки общение шло полным ходом.

В качестве итога хочется отметить несколько моментов, которые были заметны на Jet Expo 2012. Во-первых, несколько сократилось количество участников (подсчетов мы не вели, и это заключение сделано «на глаз» и применимо к сегменту деловой авиации). Во-вторых, на нынешнюю выставку приехали многие топ-менеджеры производителей: Джон Розанваллон, президент Dassault Falcon, президент Embraer Executive Aircraft Эрнест Эдвардс, президент компании Gulfstream Ларри Флинн, вице-президент европейского отделения Hawker Beechcraft Скотт Пламб, вице-президент Bombardier Business Aircraft

по продажам Кристоф Дегума. Эти противоречивые наблюдения, а также отсутствие серьезных анонсов от западных авиакомпаний, могут говорить как о достаточной зрелости российского рынка, так и об осторожности участников рынка.

С другой стороны, идет реальная борьба за российский рынок, которая в ближайшее время будет не шуточной. И если год назад многие аналитики лишь аккуратно предполагали увеличение российского трафика, то предварительные данные этого года уже говорят о серьезном росте, что активно влечет крупных игроков сегмента бизнес-авиации. И именно это делает Jet Expo центральным событием в жизни деловой авиации России.



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

В этом выпуске представлена следующая информация:

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

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов в течение прошлой недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	46	58	58	30	9	33	35	180
Великобритания	47	77	185	76	2	33	135	400
Франция	72	178	160	89	5	43	226	372
Италия	34	89	89	67	2	35	226	180
Австрия	12	8	17	2	3	11	5	25
Швейцария	48	29	51	33	13	4	56	187
Россия	44	116	159	110	13	46	8	610

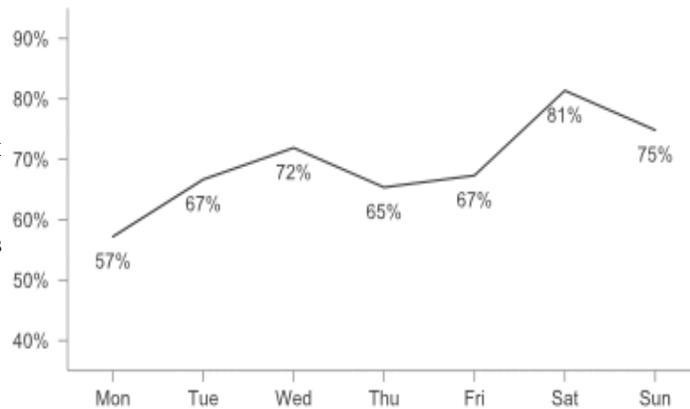
Количество Empty Legs.

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	15	4	13	3	3	11	0	11
Великобритания	2	52	19	3	0	6	3	26
Франция	15	19	16	3	3	10	2	16
Италия	1	5	2	15	1	4	0	6
Австрия	1	0	2	1	3	2	1	4
Швейцария	3	2	6	2	1	8	2	9
Россия	6	2	5	0	1	3	2	14

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.

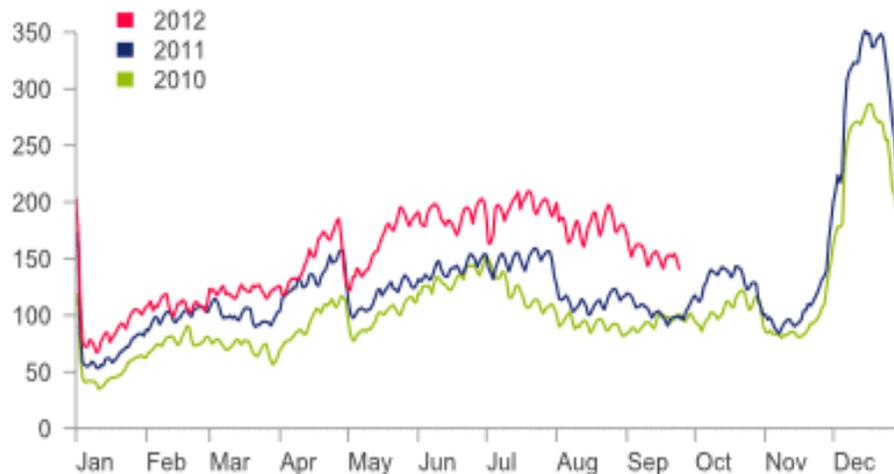
Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



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	€ 1 735	€ 1 717	€ 1 686
Cessna Citation Excel	€ 2 957	€ 2 839	€ 2 794
Bombardier Challenger 604	€ 5 017	€ 4 880	€ 4 693

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 22 Cessna Citation Jet, 36 Cessna Citation Excel и 42 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные европейские маршруты.

Место	Направление	количество запросов за месяц
1	Ницца - Ле Бурже	161
2	Ницца - Лутон	154
3	Ле Бурже - Ницца	137
4	Ибица - Лутон	102
5	Олбия - Лутон	100
6	Олбия - Ницца	100
7	Ницца - Олбия	85
8	Фарнборо - Ницца	83
9	Ибица - Биггин Хилл	79
10	Малага - Лутон	77

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов за последние 30 дней.