



Реальная поддержка.



Национальная ассоциация деловой авиации США (NBAA) поддерживает инициативу председателя финансового комитета Сената США Макса Баукуса и сенатора Чарльза Грассли по поводу внесения на рассмотрение законопроекта о продлении ускоренной или «бонус» амортизации при покупке оборудования в 2010 году. Под этот законопроект попадают также самолеты авиации общего назначения.

Законопроект позволит компаниям до конца этого года сразу списать 50% от стоимости приобретенного нового оборудования из налогооблагаемого дохода.

Эти налоговые льготы, известные как «бонус» амортизация, были приняты в 2009 г. для стимулирования компаний к покупке нового оборудования. Но действие этого закона истекло в конце прошлого года.

В апреле 2010 г. NBAA совместно с более чем 80 американскими компаниями обратилась с открытым письмом к Палате представителей и лидерам Сената. В этом письме законодателей призывали к возобновлению этой политики.

«Бонус амортизация является проверенным стимулом для ускорения замены и приобретения нового оборудования, в том числе самолетов», сказал президент и главный исполнительный директор NBAA Эд Болен. «Мы высоко оцениваем поддержку сенаторов Баукуса и Грассли продления действия этого важного закона».

Производство и эксплуатация воздушных судов деловой авиации создает более 1 млн. рабочих мест в США, что позитивно сказывается на торговом балансе страны, помогает компаниям любого размера быть более эффективными и конкурентоспособными, обеспечивает жизненно важную транспортную связь на всей территории США.



Кубинка всё-таки продается.

Согласно информации, размещенной на сайте Минобороны РФ, на продажу выставлен земельный участок общей площадью 460 тысяч квадратных метров (46 гектаров), расположенный на аэродроме «Кубинка»

стр. 6

Made in Тюмень.



UTair собирается открыть первый в России учебный центр для обучения пилотов вертолетов Eurocopter, а в будущем рассчитывает создать совместное предприятие по сборке европейских вертолетов.

стр. 7

Gulfstream G250 № 3.



Третий G250 совершил свой первый полет 28 июня 2010 г., взлетев из аэропорта Бен-Гурион в 10:30 утра по местному времени. За 2 часа 56 минут полета самолет достиг скорости 250 узлов и высота 20000 футов (6096 м).

стр. 8

Avinode Business Intelligence Newsletter.



Еженедельный обзор Avinode о состоянии европейского рынка деловой авиации. Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации.

В выпуске информация с 28 июня по 04 июля 2010 г.

стр. 9

FAA потратит \$ 125 млн. на экологию.

Пять компаний авиационной промышленности США получают от FAA в течение пяти лет в общей сложности \$ 125 млн. Эти средства будут направлены на разработку берегающих авиационных технологий, которые позволят потреблять меньше топлива, меньше загрязнять окружающую среду и снизить уровень авиационного шума.

Вот пятерка компаний, которые получают эти деньги: General Electric Company, Honeywell International Inc., Boeing Company, подразделение United Technologies Corporation - Pratt & Whitney и Rolls-Royce America, специализирующиеся на производстве реактивных двигателей.

Федеральное агентство от этих вложений в итоге планирует получить снижения расхода топлива на 33 %, снижение выбросов азота на 60 % и снижения авиационного шума на 32 децибел по отношению к нынешним уровням.

Каждая компания получит по \$ 25 млн. в течение пяти лет. Также выбранные компании подтвердили, что со своей стороны вложат в «зеленые» технологии, по крайней мере, аналогичные финансовые средства. Это означает, что на всю программу будет потрачено более \$ 250 млн., сообщает FAA в своем заявлении.

Исследования и разработки в рамках этой программы будут развивать технологии альтернативных видов топлива для авиации, создание более легких и экономичных двигателей, оптимизации траекторий полета с помощью бортовых систем и многое другое.



Свобода пролета.



Федеральная авиационная администрация США и Европейская комиссия на прошлой неделе достигли соглашения, которое позволит Соединенным Штатам и Европе развивать сотрудничество в области перспективных систем ОрВД. Эти исследования направлены на обеспечение «бесшовного» воздушного движения между двумя континентами. Соглашение подписано в преддверии введения перспективных аэронавигационных систем управления воздушным движением NextGen в США и SESAR в Европе.

“Германизация в этом вопросе является ключом к будущему воздушному движению над Северной Атлантикой”, сказал главный операционный директор FAA Хэнк Краковски (Hank Krakowski), который в Мадриде подписал Меморандум о сотрудничестве с директором по воздушному транспорту Европейской комиссии Даниелем Калледжа (Daniel Calleja). “Это соглашение позволяет нам вместе выработать меры, которые позволят авиакомпаниям плавно пересекать границу между нашими воздушными пространствами”.

Меморандум предусматривает 22 конкретных

направления сотрудничества. К таким областям относятся исследования по передаче данных, которые будут способствовать повышению безопасности и станут эффективной заменой голосовой связи. Также будут проводиться исследования систем, используемых различными авиационными структурами, в том числе на Европейском континенте, в авиакомпаниях, у военных и в Департаменте Национальной Безопасности США.

Совместные исследования будут проводиться по разработке новых технологий, таких как четырехмерные траектории полета, которые будут содержать в качестве четвертого измерения время, чтобы дополнить уже существующие технологии определения места положения самолета в полете.

Новое соглашение заменяет Меморандум о взаимопонимании 2007 года, подписанный между FAA и Европейской комиссией и позволит обеим сторонам начать работу по выработке основных стратегий перехода к NextGen и SESAR. Новое договор предусматривает конкретные совместные исследования и разработки по проектам связи систем NextGen/SESAR.



В Dassault Aviation новый вице-президент по продажам.



Жиль Готье (Gilles Gautier) назначен новым вице-президентом по продажам Falcon в восточном полушарии. Эта должность стала вакантной после ухода на пенсию Алена Обри (Alain Aubry), который руководил продажами на протяжении 10-и лет.

В последние 20 лет, Готье занимал различные должности в сфере продаж компании Dassault Aviation и продал более 150 самолетов Falcon. В последнее время он работал заместителем вице-президента по продажам. В своей новой должности Готье будет заниматься продажами в Европе, на Ближнем Востоке, в Африке и Индии. Под его руководством будут также офисы продаж в Москве, в Дубаи и в Нью-Дели.

“Бесценный опыт Жилия будет очень полезен, так как Dassault надеется укрепить свои позиции на различных рынках, в том числе на Ближнем Востоке и

в Индии”, сказал президент и главный исполнительный директор Dassault Falcon Джон Розанваллон (John Rosanvallon). “За его плечами проверенная репутация и успешные продажи, и полное понимание потребностей наших клиентов”.

Г-н Готье начал свою авиационную карьеру во французском производителе авиационных двигателей Snecma, где был финансовым директором в департаменте кредитов и финансов. Там он принимал участие в финансировании продаж и ведении гражданских и военных контрактов. В 1989 году он перешел в Dassault Aviation директором по продажам в Китае. Он также он был ответственным за продажи в Северной Европе, Странам Бенилюкса, Швейцария и Западной Африке. Последняя должность в компании – заместитель вице-президента по продажам, которую он занял в 2003 году.

Готье окончил Университет Paris-Assas во Франции и имеет степень магистра в области права и степень магистра французского отделения Сорбонны в области восточных цивилизаций и языков (Китай). Он также получил диплом Института международного бизнеса в Париже. 53-летний Жиль Готье женат, имеет двоих детей. Он имеет лицензию частного пилота.



Джоан Девис - директор отдела государственных контрактов Gulfstream.

Компания Gulfstream Aerospace назначила Джоан Девис директором отдела государственных контрактов. Г-жа Девис будет работать под руководством вице-президента направления внутренних и государственных программ Джима Демпси.



В рамках новой должности в ее обязанности будет входит управление отделом сопровождения государственных программ и продаж как в США, так и по всему миру. Работа команды включает продажи самолетов, предназначенных для глав государств, многоцелевых и специальных миссий, а также модернизацию, техническую поддержку и обслуживание оборудования.

Г-жа Девис пришла в компанию Gulfstream из компании General Dynamics Land Systems, Лондон, провинция Онтарио, Канада, где она проработала девять лет на различных позициях, включая должность руководителя отдела ремонта и техосмотра, технолога и, в последнее время, руководителя отдела контрактов. Работая в качестве руководителя отдела контрактов, она вела переговоры, обеспечивала и контролировала выполнение дорогостоящих многоуровневых контрактов, предусматривавших предоставление технической поддержки международным покупателям, а также руководила отделом сопровождения международных контрактов.

До компании General Dynamics г-жа Девис работала руководителем проектов и консультантом руководителя проектов компании General Motors.

Степень бакалавра делового администрирования г-жа Девис получила в колледже Феншейв, Лондон, провинция Онтарио; диплом специалиста в области менеджмента и администрирования - в Канадском институте менеджмента.



Рипер откроет офис в Европе.

Компания собирается начать экспансию на рынки Европы, Ближнего Востока, Азии и Африки, а также усилить работу Северной и Южной Америки.

Глобальная экспансия на мировые рынки продаж самолетов и развитие PiperJet, который планируется выпустить в 2013 году, рассматриваются руководством компании, как два фактора в будущего успеха Piper Aircraft.

Возможно, к концу года будет открыт новый офис в Европе. В дополнение к этому производитель собирается набрать дополнительный штат по продажам в Азии. Это логическое продолжение для развития компании, так как в прошлом году Piper Aircraft был приобретен инвестиционной компанией Imprimis с офисами в Сингапуре и Брунее.

Расширение глобального рынка будет одной из основных обязанностей нового исполнительного вице-президента компании Рэнди Грума (Randy Groom) Он начал свою работу в компании первого июня и на начальном этапе он будет встречаться с дилерами по всей стране.

Г-н Грум уверен, что огромный китайский рынок учебно-тренировочных самолетов, будет способствовать 75-процентному росту продаж Piper в этом году.

Однако в настоящий момент рост продаж не оправдывает прогнозы, и официальные представители компании объявили понедельник о том, что с 9 августа на одну неделю штат будет отправлен в неоплачиваемый отпуск. Но никаких увольнений не планируется. За год количество рабочих в компании увеличилось с 580 человек до более 900.



Самый дешевый VLJ.

Cirrus Design Corp. рассчитывает вывести на рынок свой VLJ через три года. По словам представителей производителя, этот самолет будет реально дешевой альтернативой в качестве корпоративного самолета.

В прошедшую пятницу 25 июня 2010 г. прототип самолета VisionSF 50 совершил первые демонстрационные полеты. Компания пригласила в Anoka County-Blaine Airport около 100 своих нынешних клиентов, чтобы они посмотрели на новый самолет.

По мнению производителя именно они станут основными покупателями этого VLJ. Ожидается, что цена реактивного одномоторного самолета не превысит \$ 1,5 млн., и он позиционируется в качестве альтернативы многомиллионным корпоративным бизнес джетам, которые требуют в коммерческую пилотскую лицензию. При этом крейсерская скорость достигнет 300 миль/ч (480 км/ч). Компания рассчитывает выйти с этим самолетом на новые для себя рынки, такие как летные школы.

“SF 50 предназначен для владельцев, которые самостоятельно пилотируют, так же как и другие наши самолеты”, сказал генеральный директор компании Brent Вouters (Brent Wouters).

Более 430 потенциальных клиентов уже сделали первый взнос в размере \$ 100 тысяч за самолет. Cirrus собирается вложить еще более \$ 80 млн. для детальной проработки дизайна интерьера и в подготовку серийного производства.



Robinson сокращает сроки производства.



В преддверии послекризисного вертолетного бума компания Robinson Helicopter Company (США) оптимизировала процесс производства новых вертолетов R44, Robinson и снизила сроки выпуска готовой продукции.

Теперь получить новый, созданный по индивидуальному заказу, вертолет можно всего через 6-8 НЕДЕЛЬ!!! после размещения заявки. Компания Robinson совершенствует

свою систему производства с каждым годом – еще несколько лет назад срок готовности одного нового вертолета составлял от 6 до 8 МЕСЯЦЕВ. По последним данным, в год компания Robinson производила более 800 вертолетов, сейчас эта цифра будет расти. Эти многоцелевые и надежные вертолёты являются рекордсменом по количеству продаж во всем мире.

Стремление человека к свободе и скорости передвижения, к комфорту и безопасности, а главное - стремление к небу, к полетам присутствовало во все времена, а сейчас это стало еще доступнее!



ACS расширяется.

Компания Air Charter Service, один из признанных лидеров в сфере деловой авиации, открывает еще один офис в России, на этот раз в Санкт-Петербурге, по счету это уже одиннадцатый офис в мире.

1 Июля состоится официальное открытие офиса ACS в бизнес-центре Пулково Скай, который расположен в международном аэропорту Санкт-Петербурга - Пулково. Тони Бокхэм, исполнительный директор ACS, так объясняет необходимость открытия второго офиса: "Открытый в 1995 году московский офис за последние годы фиксировал высокие темпы продаж, в 2010 году рост составил 30% по сравнению с прошлым годом, что повлекло за собой увеличение штаба сотрудников и необходимость расширения компании ACS в регионы, и логично было предположить, что следующий офис будет открыт в Санкт-Петербурге".

"Компания ACS развивается стремительными темпами, с каждым годом увеличивается спрос на наши услуги в сфере частной и грузовой авиации по всей России, вследствие чего у нас становится все больше и больше региональных клиентов. Одного офиса в Москве явно стало недостаточно. Наше решение открыть офис в Петербурге было обусловлено желанием быть ближе к нашим ключевым клиентам, а также укрепить позиции признанного лидера на рынке предоставления авиационных чартеров". - добавил Гн. Бокхэм.

Компания Air Charter Service предлагает исключительно высокий уровень чартерных услуг на протяжении 19 лет. Благодаря непрерывному развитию компании мы обеспечиваем более 4 000 чартеров по всему миру ежегодно, а наш годовой доход превышает 250млн долл. Являясь экспертами в своей области, мы предлагаем непревзойденное качество обслуживания и высокий профессиональный уровень.

Bombardier продолжает увольнения.



На прошлой неделе около 100 сотрудников Bombardier получили уведомления об увольнении.

Директор по связям с общественностью Bombardier Даниэль Будро сказала, что это увольнение является частью сокращения штата на 820 рабочих мест, о котором компания объявила в 2009 году. 606 сотрудников к настоящему времени уже были сокращены.

Г-жа Будро уточнила, что эти рабочие числились на временной основе, но они возможно вернуться к работе в июле или в августе.

"К счастью, мы можем сохранить этих работников", говорит она. "Увольнения всегда применяются как последнее средство".

Однако производитель набирает сотрудников на другие должности. Она планирует принять на работу около 180 человек для реализации проекта Learjet 85. Новый самолет будет собираться в г. Вичита, а ее основные компоненты производится в Мексике. Learjet 85 планируется ввести в строй в 2013 году.

Трафик в Южной Африке вырос на 300 %.

FBO ExecuJet Южная Африка была обречена на рекордные показатели в июне и июле 2010 г. И всё благодаря чемпионату мира по футболу.

FBO компании в аэропорте Лансерия (Lanseria) недалеко от Йоханнесбурга обслужил в первую неделю турнира 197 самолетов. А в ближайшие две недели ожидается прибытие к заключительным матчам чемпионата до 160 бизнес джетов. Дополнительная стоянка для них была организована в соседнем международном аэропорте, а сотрудники компании работают по 12 часов, чтобы удовлетворить наплыв клиентов.

В тоже время FBO ExecuJet в Кейптауне обработало за этот же период 120 самолетов, что на 300 % больше обычного трафика.

"Большинство самолетов прилетают из США и Европы, а из Южной Америки и других африканских стран, как правило, запросы на обслуживание и дополнительные просьбы поступают последнюю минуту каждый день, особенно перед играми", сказал Директор ExecuJet Aviation Group FBO Марк Аббот (Mark Abbott). "Сейчас вокруг наших FBO стоит настоящий гул. Это очень захватывающе, но в тоже время очень тяжело".



Кубинка всё-таки продается.

Согласно информации, размещенной на сайте Минобороны РФ, на продажу выставлен земельный участок общей площадью 460 тысяч квадратных метров (46 гектаров), расположенный по адресу: Московская область, Одинцовский район, с/п Никольское, аэродром “Кубинка”, а также 23 объекта недвижимости (укрытия, хранилища и т.п.) общей стоимостью 212,077 миллиона рублей (около 6,8 миллиона долларов). В сообщении говорится, что указанный участок и находящиеся на нем здания не представляют культурной ценности, не относятся к объектам гражданской обороны и не имеют каких-либо обременений. Ожидается, что торги начнутся 21 июля. Организатором торгов и продавцом выступает управление государственного заказа Минобороны РФ.

В апреле прошлого года газета “Коммерсант” писала, что владелец “Нафта-Москвы” Сулейман Керимов создает на базе военного аэродрома Кубинка первый в России аэропорт для бизнес-авиации, а военную базу должны вывести к концу года. Позже министр обороны Анатолий Сердюков заявил, что Кубинка как была, так и останется военным аэродромом. При этом министр не исключил эксплуатацию этого аэродрома как в военных, так и в гражданских целях. Поиск клиентов станет основной задачей для организаторов частного аэродрома на территории военного аэродрома Кубинка в Одинцовском районе Подмосковья, считают экономические аналитики, опрошенные РИА Новости.

Мнения экономических аналитиков.

Ведущий эксперт УК “Финам Менеджмент” Дмитрий Баранов считает, что наличие большого количества организационных моментов, которые необходимо выполнить при организации частного аэродрома в Кубинке, могут усложнить и затянуть реализацию этого проекта.

“Здесь много оргмоментов: как будут делить взлетно-

посадочную полосу (ВПП) аэродрома военные и частные структуры, как проект будет реализован с точки зрения безопасности, как будет решаться вопрос с делением времени полетов. Все эти моменты не дают шансов на скорейшую реализацию проекта”, - отметил он.

По его словам, сейчас в России мало людей, у которых есть собственные самолеты, и они пользуются терминалами существующих аэропортов Москвы, вряд ли таким людям понадобится пользоваться аэродромом в Кубинке.

“Тем, кто захочет организовать частный аэропорт в Кубинке, будет тяжело привлечь сюда клиентов, в частности, потому, что в Кубинке есть еще и военные, плюс есть аэродром Быково, который частично работает на бизнес-авиации (с этого аэродрома выполняет полеты первое в РФ авиа такси Dexter - ред.). Кроме того, фактор отдаленности Кубинки от Москвы тоже влияет на привлечение клиентов”, - добавил Баранов.

Генеральный директор консалтингового агентства Infomost Борис Рыбак, в свою очередь, высказал мнение, что совместное использование аэродрома Кубинка военными и гражданскими лицами возможно.

“Аэродромов совместного базирования в РФ много. С одной стороны - гражданский терминал, с другой - военная база. Здесь это тоже возможно”, - отметил он. По его словам, главная задача нового частного аэродрома, если он будет образован на территории Кубинки, будет заключаться в поиске клиентов. “Для такого проекта главное - это рыночные перспективы”, - добавил Рыбак.

Что думают военные эксперты.

Член общественного совета при Минобороны РФ Руслан Пухов положительно оценил решение Минобороны РФ о продаже крупного земельного участка на территории аэродрома Кубинка.

“Совершенно очевидно, что у Минобороны есть избыточное недвижимое имущество, часть которого является неликвидным. В данном случае речь идет о ликвидной части, реализация которой позволит Минобороны направить денежные средства на приобретение либо жилья для военнослужащих, либо для совершенствования инфраструктуры аэродрома в Кубинке”, - сказал Пухов.

По его словам, такое решение является абсолютно логичным и оправданным.

Такого же мнения придерживается бывший главком ВВС РФ (в 1991-1998 годах), Герой России, заслуженный военный летчик СССР Петр Дейнекин. “Глядя со стороны на то, какой курс взят руководством Минобороны РФ по реформированию Вооруженных сил, считаю, что многое сделано правильно. Безусловно, является правильным то, что военную авиацию не раздали по военным округам, интегрировали в авиационные командования и сохранили в составе ВВС. А что касается авиабаз, в том числе и Кубинки, считаю, что Минобороны и ВВС находятся на правильном пути”, - сказал Дейнекин.

Летом 2009 года премьер-министр РФ Владимир Путин подписал распоряжение, которым исключил из перечня аэродромов совместного базирования позицию, касающуюся аэродрома Кубинка. В Минобороны поспешили заверить, что это решение идет в ногу с переходом армии на новый облик и ни в коем случае не должно пониматься как то, что Минобороны передает кому-то этот аэродром.

Аэродром совместного базирования - это аэродром, на котором совместно базируются гражданские воздушные суда, государственные воздушные суда и (или) воздушные суда экспериментальной авиации. Перечень таких аэродромов утверждается правительством РФ.

Источник: РИА Новости



Made in Тюмень.

Авиакомпания UTair хочет не только покупать вертолеты Eurocopter, но и видит европейскую компанию партнером в новых для себя бизнес-проектах. UTair собирается открыть первый в России учебный центр для обучения пилотов вертолетов Eurocopter, а в будущем рассчитывает создать совместное предприятие по сборке европейских вертолетов.

Как рассказал РБК daily на конференции «Финансирование воздушного транспорта в России и СНГ» первый замгендиректора UTair Андрей Ильменский, в течение трех лет авиакомпания может вложить в создание полноценного учебного центра по подготовке пилотов до 10 млн долл. «У UTair с Eurocopter уже подписан контракт по созданию в Тюмени учебного центра. Скорее всего, он начнет работать не позднее 2012 года», — говорит РБК daily Андрей Ильменский.

«UTair является стратегическим партнером Eurocopter в области технического обслуживания и подготовки летно-технического состава. Мы сейчас совместно создаем учебный центр в Тюмени, чтобы стать еще ближе конечному потребителю. Eurocopter впервые сертифицирует центр, не принадлежащий группе. Мы уверены, что это принесет пользу всем: и нашим клиентам, и UTair, и Eurocopter», — говорит официальный представитель компании Eurocopter.

В UTair считают, что Eurocopter может выступить их партнером и в более масштабных проектах. Как рассказал Андрей Ильменский, авиакомпания планирует открыть в Тюмени сборочное производство вертолетов Eurocopter. «Сейчас рассматривается возможность производства вертолетов AS350 и AS355. В будущем может быть рассмотрен вопрос по сборке EC175», — сказал он, отметив, что данный вопрос пока только прорабатывается. По словам источника в авиакомпании, речь может идти о



развертывании сборки на мощностях ОАО «Завод №26», входящего в «ЮТэйр-Инжиниринг». В Eurocopter эту информацию комментировать не стали.

Сейчас завод №26 специализируется на ремонте и техническом обслуживании воздушных судов типа Ми-8, Ми-17 (Ми-8МТ), Ми-8МТВ, Ми-8АМТ, Ми-2, Ан-2. Выбор модели собираемого вертолета не случаен. UTair уже эксплуатирует четыре машины AS350 и AS355, не исключено, что перевозчик закажет еще несколько таких вертолетов. Эти машины идут на замену выбывающим и устаревшим вертолетам Ми-2, а также Ми-8Т. По оценкам представителей UTair, в ближайшие годы потребность российских компаний может составить 200—250 машин такого класса.

«Сейчас в России эксплуатируется более 70 вертолетов Eurocopter, а в странах СНГ более 50», — напоминает директор Центра анализа, стратегий и технологий Руслан Пухов. По оценкам эксперта, это составляет более 55% российского рынка турбинных вертолетов западного производства. В 2008 году Utair подписал с Eurocopter контракт на поставку 15 вертолетов EC175 с опционом еще на 15 машин. Уже в марте 2009 года компании заключили договор о создании центра технического обслуживания вертолетов этого типа.

СЕРГЕЙ КОЛОБКОВ, РБК daily



Gulfstream G250 № 3.

Корпорация Gulfstream Aerospace объявила, что третий и последний тестовый Gulfstream G250 приступил к летно-испытательной программе. Этот бизнес джет суперсреднего класса компанией Gulfstream, дочерней компанией General Dynamics, разработан и построен в сотрудничестве с компанией Israel Aerospace Industries (IAI) в Тель-Авиве, Израиль. Третий G250 совершил свой первый полет 28 июня 2010 г., взлетев из аэропорта Бен-Гурион в 10:30 утра по местному времени. За 2 часа 56 минут полета самолет достиг скорости 250 узлов и высота 20000 футов (6096 м).

Все три самолета G250 в настоящее время совершают полеты в рамках летно-испытательной программы. Общий испытательный налет G250 должен составить 1300 часов, начиная с первого самолета S/N 2001, поднявшегося в воздух 11 декабря 2009 г. Каждый самолет рассчитан на определенную серию тестов: на S/N 2001 проверяют летные-технические характеристики, на S/N 2002 проводятся тесты авионики и S/N 2003 пройдет проверку на функциональность систем и надежность.

«Это потрясающе, что все три испытательных самолета в воздухе», комментирует Прес Хенне (Pres Henne), старший вице-президент направления программ, разработки и тестирования компании Gulfstream. «Что еще более вдохновляет, так это это впечатления пилотов. Они сказали нам, что самолет отличается превосходной управляемостью, конкурируя с нашими большими самолетами. Это именно то, что мы хотели бы услышать, потому что означает, что мы попали в точку с этим проектом. И мы поблагодарим операторов за это, потому что именно они играли важную роль в создании этого самолета. Этот самолет стал таким, каким они его хотели видеть».

Дэвид Даган (David Dagan), корпоративный вице-президент и генеральный директор, группы



коммерческих самолетов IAI уточнил: «То, что мы видим сегодня в программе летных испытаний G250 является взаимодействием передового проектирования с квалифицированным производством и монтажом. Налет во время испытаний будет именно такой, как мы планировали. Точность испытательной программы, в соответствии с нашими планами - верный признак зрелости нашей команды».

Во время испытаний самолет уже налетал более 200 часов в более чем 70 полетах. Самолет S/N 2001 достиг максимальной скорости 0,85 Маха и высоте 45000 футов (13500 м). Также G250 совершил свой самый продолжительный полет в 7 часов и 1 минуту.

Первый G250 выкатили из цехов IAI в Тель-Авиве 6 октября 2009 г. По графику сертификат типа должен быть получен в 2011 году.

В категории реактивных самолетов для бизнеса суперсреднего класса G250 обеспечивает наибольшую дальность полета и наивысшую крейсерскую скорость. Основой таких превосходных характеристик стали новые высокоскоростные крылья и двигатели Honeywell HTF7250G. Благодаря отличным характеристикам самолет G250 может использоваться во многих аэропортах с наиболее сложными эксплуатационными условиями.

Avinode Business Intelligence Newsletter.

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии бизнес авиации в Европе с 28 июня по 04 июля 2010 г.



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

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

В этом выпуске представлена следующая информация:

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

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов в течение 7 дней, с 28 июня по 04 июля 2010 г.

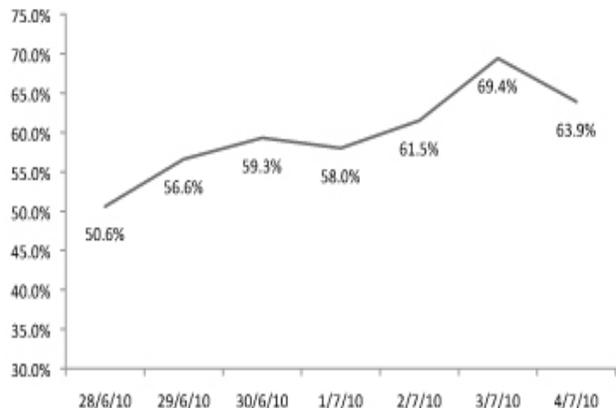
Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	100	26	160	23	59	9	44	334
Германия	31	41	44	12	19	13	37	83
Франция	132	56	124	31	71	15	133	259
Швейцария	20	16	73	5	21	13	24	68
Италия	115	27	84	24	104	1	100	129
Австрия	5	7	22	2	10	11	3	44
Россия	31	18	216	9	125	4	87	390

Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания где в настоящий момент выполняются полеты ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 28 июня по 04 июля 2010 г.

Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	42	3	8	5	7	0	4	20
Германия	3	23	5	2	3	5	3	14
Франция	9	5	19	13	6	3	10	33
Швейцария	1	2	8	2	4	0	1	14
Италия	5	2	9	6	13	5	3	14
Австрия	0	3	2	1	2	8	5	8
Россия	0	1	3	3	4	0	3	13

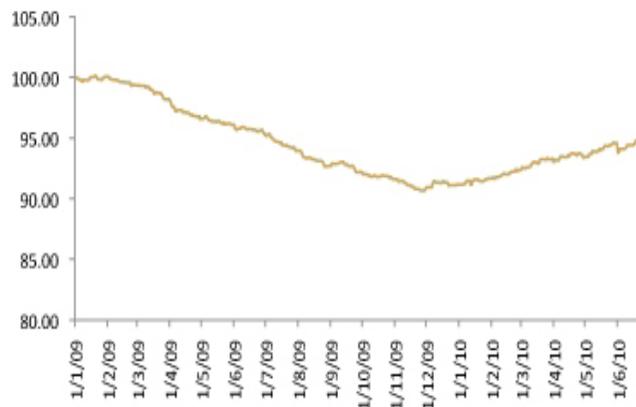
Индекс наличия свободных самолетов



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

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

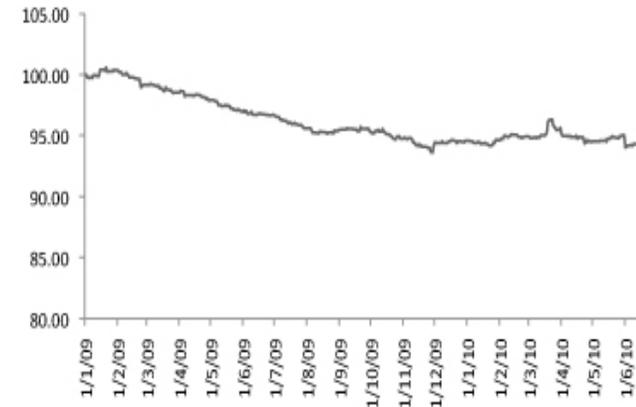
Индекс стоимости летного часа в мире.



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

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

Индекс стоимости летного часа в Европе.



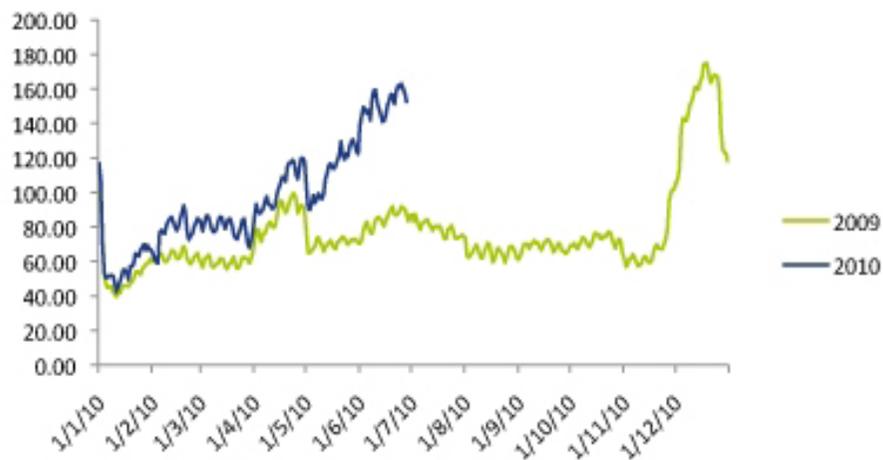
Индекс показывает среднюю стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов.

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

Индекс спроса.

Индекс спроса – индекс общей стоимости ежедневных заказов на рейсы, которые обрабатывает система Avinode, планируемых в течение 30 дней.

100 = 1 января 2009, когда было заказано рейсов на 10 147 664€



Стоимость летного часа популярных самолетов.

Тип ВС	Средняя стоимость	3 месяца назад	6 месяцев назад
Cessna Citation Jet	€ 1648	€ 1575	€ 1564
Cessna Citation Excel	€ 2746	€ 2695	€ 2724
Bombardier Challenger 604	€ 4842	€ 4494	€ 4513

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

Стоимость рассчитана на основе 27 Cessna Citation Jet, 30 Cessna Citation Excel и 40 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные аэропорты прибытия.

Место	Аэропорт	Место месяц назад
1	Внуково, Москва	1
2	Ле Бурже, Париж	3
3	Лутон, Лондон	2
4	Кот Д'Азур, Ницца	4
5	Женева	5
6	Фарнборо, Лондон	6
7	Галилео Галилей, Пиза	7
8	Пулково, СПб	11
9	Клотен, Цюрих	8
10	Барисполь, Киев	10

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