



Летающий металлолом.

Генеральная прокуратура РФ в прошлую пятницу внесла в адрес Росавиации представление об устранении нарушений, связанных с ненадлежащей организацией аккредитации испытательных центров и инспекционного контроля летной годности воздушных судов.

Установлено, что Росавиация незаконно делегировала свои полномочия по аккредитации испытательных центров федеральному государственному учреждению “Государственный центр “Безопасность полетов на воздушном транспорте”.

“В результате сторонняя организация аккредитовала 30 испытательных центров, выдающих на платной основе заключения по оценке летной годности воздушных судов. Это не только противоречит действующему законодательству, но и крайне негативно сказывается на обеспечении безопасности полетов”, - говорится в сообщении, размещенном на сайте ведомства.

По информации надзорного ведомства, зачастую аккредитованные учреждением центры не имеют необходимых для проведения испытаний средств и квалифицированного персонала, но, несмотря на это, Росавиация выдавала сертификаты соответствия самолетов по заключениям этих организаций, в результате чего к полетам были допущены воздушные суда малой авиации, списанные на металлолом, не имеющие необходимого оборудования, с эксплуатационными документами, содержащими серьезные ошибки и отклонения от документации производителя.

“Все это привело в конечном итоге к негативным последствиям. Так, в Московской области произошла авиационная катастрофа с воздушным судном АВС-52, созданным на базе самолета Як-52, который в 2003 году был списан на металлолом. В районе аэродрома Калачево в Челябинске из-за отсутствия устройства сигнализации предупреждения о приближении к режиму сваливания разбился самолет СМ-92Т, погибли восемь человек. Имеются и иные случаи авиакатастроф с человеческими жертвами, по результатам расследования которых Межгосударственным авиационным комитетом установлены факты необоснованного подтверждения их соответствия летной годности”, - сообщает Генпрокуратура.



Embraer отчитался за второй квартал.

Во втором квартале 2010 года (2Q10), Embraer поставил заказчикам 69 самолетов коммерческого и делового класса.

стр. 6

Активность растет.

По данным системы ARGUS TRAQpak в июне 2010 г. трафик деловой авиации в США незначительно вырос на 1,2% по сравнению с маем этого же года.

стр. 7



ГЛОНАСС шагает по стране.

Министерство транспорта готовит приказ, устанавливающий крайние сроки оснащения всех гражданских самолетов аппаратурой ГЛОНАСС.

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 06 по 12 июля 2010 г.

стр. 9



Абсолютно
НОВЫЙ G650.
Быстрее, дальше и больше всех

Благодаря способности развивать скорость до 0,925 Маха самолет G650 предлагает большую скорость и дальность полета, чем какой-либо другой реактивный самолет бизнес-класса.



Aviatrix расширяет деятельность на российском рынке.

Французская компания Aviatrix, занимающаяся организацией чартеров бизнес-джетов и вертолетов, подписала соглашение о сотрудничестве с московской компанией Allied Aviation. Тем самым Aviatrix надеется занять устойчивое положение на российском рынке.

Allied Aviation будет помогать французской компании развивать свою деятельность на растущем российском рынке бизнес-перевозок. «Мы открыли офис в Москве, в аэропорту Домодедово, чтобы нашим российским клиентам было максимально удобно работать с нами», – сказал Фредерик Агуеттант (Frederic Aguettant), президент компании Aviatrix. – Многие из них заказывают наши вертолеты, например, для посещения туристических достопримечательностей Франции».

«Сегодня в России очень много возможностей для расширения VIP и корпоративных перевозок, это связано с тем, что данный сектор рынка только начинает расти, в отличие от Европы, где он давно является сформировавшимся. Кроме этого, в отличие от европейцев, у российских клиентов нет ощущения, что они должны объяснять или доказывать причины, почему они используют частное воздушное судно для своего досуга. Это их выбор, никаких вопросов по этому поводу не задается», – говорит Фредерик Агуеттант.

Для начала в Москве будет базироваться по меньшей мере два вертолета компании. Затем планируется расширение флота. Чтобы улучшить продвижение бренда на российском рынке Aviatrix планирует наладить сотрудничество с местными операторами, например, с компанией UTair.

Источник: Jets.ru



Воздушные процедуры.



Федеральное агентство воздушного транспорта готовит новые федеральные правила использования воздушного пространства РФ. Работа по их созданию будет завершена к 1 ноября 2010 года.

По мнению руководителя Росавиации Александра Нерадько, это оправданный подход, поскольку вскоре вся - и государственная, и гражданская экспериментальная авиация - будет выполнять полеты в уведомительном порядке. Уже проведен комплекс организационных, технических мероприятий, разработаны требования по ужесточению административной и уголовной ответственности за умышленное нарушение правил использования

воздушного пространства. «Работа идет по плану, мы готовим новые нормативные правовые акты, новые программы подготовки пилотов», - сообщил он.

«Серьезные изменения в правилах коснулись не только текста правил, но и оценки значимости последствий возможности эффективного использования национального достояния, которым является воздушное пространство, в мирное время - в интересах экономики, а в особый период - в интересах обеспечения обороноспособности страны», - отметил заместитель руководителя Федерального агентства воздушного транспорта Александр Ведерников.

Основные задачи документа, по словам Александра Ведерникова, такие: дальнейшая унификация правил в целях устранения различий с международными стандартами; ликвидация пробелов и противоречий, возникших после перехода гражданской авиации к работе в рыночных условиях и ориентации на применение в корпоративных и личных целях; исключение фактически утративших силу норм, не позволяющих эффективно использовать воздушное пространство или не имеющих должного механизма реализации.

Кроме того, как отметил Александр Нерадько, ведомство намерено провести перерегистрацию свидетельств пилотов-любителей и пилотов сверхлегких летательных аппаратов, а также перерегистрацию воздушных судов. «Точнее сказать - мы создадим новый электронный банк данных, который будет включать информацию о самолетах, о пилотах, об их допуске к полетам в уведомительном порядке», - уточнил он.

Источник: Российская газета



7 звезд ХJET в Европе и на Ближнем Востоке.

Американский оператор VVIP FBO ХJET разрабатывает планы по открытию своего 7-звездочного терминала в Париже, а в аэропорте Абу-Даби Al Bateen такой FBO приступит к работе уже в начале 2011 года, сообщает Flightglobal.

Новые объекты будут работать по такой же схеме, как и FBO в Денвере, штат Колорадо. Основа бизнеса компании построена на клубном принципе. 15 владельцев самолетов в Денвере платят одноразовый взнос за место в ангаре, хендлинг, доступ в зал, круглосуточную глобальную консьерж-службу и заправку топливом по себестоимости.

Основатель и президент ХJET Джош Стюарт говорит, что эта бизнес-модель пользуется огромным успехом. «В отличие от традиционных FBO, которые рассчитаны на пилотов, и которые в значительной степени зависят от продаж топлива, мы создали механизм, который обслуживает владельцев воздушных судов».

«ХJET привлекает своих членов из числа местных жителей, а не транзитный трафик деловых самолетов, на которой рассчитаны большинство FBO, добавляет г-н Стюарт. «Клубный компонент является основой бизнеса. Поскольку мы получаем прибыль из членских взносов, у нас есть возможность предложить очень конкурентоспособные ставки на заправку и хендлинг», говорит Стюарт.

Но он признает, что эта бизнес-модель капиталоемкая, и в каждый объект необходимо инвестировать \$20 - \$30 млн.

ХJET выбрала участок в Ле Бурже и представила план развития этого места в управляющую компанию Aeroport de Paris. По словам Стюарта, есть два варианта развития ХJET в Ле Бурже: построить собственный терминал с нуля или купить уже существующий и обновить его.

Al Bateen также важен для долгосрочной стратегии ХJET, и FBO планирует ввести в эксплуатацию в начале 2011 года.

DC Aviation не боится полетов в Африку.



DC Aviation, ведущий оператор деловой авиации в Германии за прошедший год наблюдал повышенный спрос на средних и дальних маршрутах, как по направлению в Африку, так и обратно. Компания выполнила более 50 рейсов и перевезла около 670 пассажиров в течение последних 12 месяцев.

Генеральный директор DC Aviation Штеффен Фрис отметил: «Инфраструктура в Африке до сих пор еще не достаточно развита. Именно поэтому наши клиенты используют бизнес-джеты для полетов непосредственно к конечному пункту назначения. Они также извлекают выгоду из коротких остановок, так как могут отправиться в обратный путь по своему желанию. И это является главным преимуществом по сравнению с традиционными перевозчиками, которые зачастую летают в некоторые африканские страны лишь несколько раз в неделю».

Бизнес-джеты для нон-стоп полетов по Африке в основном используют крупные компании. Airbus в VIP конфигурации на 48 мест является фаворитом среди корпоративных клиентов, так как он предлагает беспрецедентное соотношение по цене-качеству. Чемпионат Мира по футболу в Южной Африке, также способствовал повышению спроса, и на сегодняшний день 10 рейсов были забронированы для полетов в ЮАР. Большинство из них будут выполняться с

48-местном Airbus.

Так как компания смогла получить разрешения на посадку в каждой стране на африканском континенте, она предлагает клиентам полеты по всей территории Африки. Это также позволяет DC Aviation выполнять рейсы между местами проведения турнира в ЮАР.

Но политическая нестабильность в отдельных странах очень серьезно влияет на организацию рейсов по африканскому континенту.

«Безопасность наших пассажиров и членов экипажа является нашей первоочередной задачей в каждом рейсе», объяснил г-н Фрис. «Поэтому мы не летаем в страны, для которых немецкий МИД выпустил предупреждение. Как правило, при планировании полетов мы очень тесно сотрудничаем с нашими клиентами. Наш начальник безопасности часто ездит в место назначения заранее, чтобы из первых рук получить представление о ситуации с обеспечением безопасности».

DC Aviation совершил полеты в течение последних 12 месяцев в следующие страны: страны Северной Африки, в Гамбию и Нигерию в Западной Африке, в Экваториальную Гвинею, Чад, Конго в Центральной Африке, в Ботсвану и ЮАР на юге континента, а также в Танзанию и Эфиопию в Восточной Африке.

Салон двойного назначения.

Airbus Corporate Jet Centre (ACJC), специализирующийся на VIP оборудовании салонов ACJ и связанных с этим услугами, разработала комплект, с помощью которого можно преобразовать салон A320 из пассажирской конфигурации в VIP менее чем за 8 часов. Этот kit-комплект позволит клиентам иметь самолет двойного назначения: VIP и коммерческий.

Этот комплект - VIP Conversion Kit - позволяет конвертировать пассажирский салон A320 в просторные VIP апартаменты, что дает авиакомпаниям возможность иметь несколько вариантов одного и того же самолета.

Комплект включает в себя два двойных VIP-кресла и два отсека по четыре VIP-места, с раскладывающимся столом. В дополнение к этому в VIP конфигурации салон разделен на несколько частей, и в отделке используется высококачественная кожаная обивка, шерстяные ковры и элегантные шторы.

Преобразование пассажирского салона в VIP, с помощью разработанного ACJC VIP Conversion Kit, может быть осуществлено в течение 8 часов. Конвертация самолета может быть выполнена любым сертифицированным EASA по Part 145 техническим центром или одобренным техническим центром (АМО) сертифицированным местными органами власти. Группа поддержки ACJC может предоставить клиентам все инструменты и вспомогательное оборудование, необходимые для выполнения такой конвертации в кратчайшие сроки. ACJC также обеспечить подготовку первого преобразования в VIP конфигурацию.



Bombardier купил тренажер для Learjet 85.

Для того, чтобы пройти успешно завершить сертификацию нового бизнес джета Learjet 85 и подготовить персонал заказчиков компания Bombardier приобрела тренажер полной имитации полета (full-flight simulator - FFS) от CAE.

Bombardier Aerospace объявила об этом приобретении 6 июля 2010 г. Новый тренажер станет важным шагом в развитии программы Learjet 85 и в расширении мировой сети центров подготовки пилотов и обслуживающего персонала Bombardier. FFS будет размещен в учебном центре Bombardier в Монреале и будет использован для поддержки испытаний и сертификации самолета в преддверии запланированного в 2013 году вывода на рынок Learjet 85. Обучение персонала заказчиков на новом тренажере планируется начать в первом квартале 2013 года.

“Тренажер Learjet 85 будет играть важную роль в совершенствовании конструкции и летных характеристик этого замечательного самолета“, сказал президент по поддержке клиентов, и по специализированным самолетам и амфибиям Bombardier Джеймс Хоблин (James Hoblyn). “Для клиентов он станет переходным этапом в подготовке пилотов перед получением самолетов, также тренажер будет использоваться для начальной подготовки и регулярной переподготовки персонала во время всего жизненного цикла самолета Learjet 85”.

“CAE очень рада, что она была выбрана Bombardier для поставки тренажера полной имитации полета Learjet 85», сказал президент CAE Group по гражданским тренажерам, обучению и поддержке Джефф Робертс. “Участие в программы Learjet 85 очень интересно для CAE и еще больше укрепляет наши отношения с Bombardier, которые начались более 30 лет назад».



Bombardier в настоящее время предлагает обучение в двух принадлежащих компании центрах подготовки в Монреале, Квебек, и Даллас, штат Техас, а также у авторизованных учебных операторов (Authorized Training Provider) по соглашению с CAE в Морристоун, Нью-Джерси, в Берджесс Хилл, Соединенное Королевство, в Дубай, ОАЭ, а также, с первого квартала 2011 года, в Амстердаме, Нидерланды.



Для Textron кризис закончился.

В период кризиса Textron Inc., по словам CEO компании Скотта Доннели, пришлось сокращать рабочие места и расходы, чтобы поддержать свои авиационные активы в трудные времена, пишет BusinessWeek. Но сейчас, когда ожидается скорое восстановление рынка деловых самолетов и вертолетов, компания инвестирует средства в развитие производства Bell и Cessna.

К 2012 году компания Textron Inc. начнет выпуск новых моделей самолетов, а также будет модернизировать уже выпускаемые модели. В течение ближайших двух-трех лет Textron увеличит расходы на исследовательские работы на 50% в своих авиационных подразделениях Bell и Cessna. Это соответствует началу восстановления в рынка корпоративных полетов, которое аналитики ожидают в 2011 году.

Под давлением кризиса и почти двухлетнего спада в бизнес авиации Textron Inc. пришлось сократить 27% от общего количество персонала компании, положить на полку программу развития Cessna Columbus, постоянно комментировать на слухи о продаже или банкротстве подразделения Bell.

Но уже этом месяце Textron продемонстрирует самолеты Cessna и вертолеты Bell на выставке в Фарнборо, чтобы убедить потенциальных инвесторов в том, что начался поворот от рецессии и рынок оживает.

В этом году Textron намерена поставить своим клиентам 225 самолетов Cessna и 150 коммерческих вертолетов Bell. В 2009 году Cessna передала заказчикам 289 самолетов, а в 2008 - 476 авиалайнеров. Что касается подразделения Bell, то в 2009 году клиенты получили от него 153 вертолета, а годом ранее - 169.

На Bell и Cessna в прошлом году приходилось



Cessna Citation CJ4

соответственно 32% и 27% продаж Textron. В 2008 году Bell принес 20% доходов, а Cessna 40%, что свидетельствует о резком падении рынка бизнес-джетов. В результате руководству Cessna пришлось сократить 8 тысяч рабочих мест.

Но на сегодняшний момент компания уверена в будущем. В феврале этого года на встрече с инвесторами были озвучены средства, которые концерн вложит в научные исследования и разработки. Собственные средства потраченные на эти цели возрастут до \$ 450 млн. в этом году с \$ 438 млн. в 2009 году.

“Как мы и предсказывали, восстановление наблюдается по всем фронтам. Мы почувствовали твердую почву под ногами, компания прекратила

падение. Думаю, в этом году мы сохраним этот уровень, а к концу следующего года мы должны увидеть первые признаки роста”, - отмечает генеральный директор Cessna Джек Пелтон.

Аналитики и руководители крупных компаний, включая Джона Саабса, руководителя компании Pratt & Whitney Canada, одного из крупнейших поставщиков двигателей для малых и средних бизнес-джетов, с нетерпением ожидают роста производства самолетов Cessna.

По словам г-на Доннели, восстановление рынка является движущей силой увеличения финансирования научных исследований. Он рассматривает Cessna и Bell в качестве ядра концерна и не планирует их продавать.



Embraer отчитался за второй квартал.

Во втором квартале 2010 года (2Q10), Embraer поставил заказчикам 69 самолетов коммерческого и делового класса. Основную часть производственной программы составили легкие бизнес джеты семейства Phenom. Было произведено 39 этих самолетов.

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года, поставки деловых самолетов увеличилось с 19 до 40, а коммерческих упали с 35 до 29 самолетов. На 30 июня 2010 производитель имел портфель заказов на \$15,2 млрд., что на 5,0% меньше этого показателя в предыдущем квартале - \$16,0 млрд.

Поставки	2Q10	2010
Коммерческая авиация	29	50
Embraer 145	2	3
Embraer 170	4	7(2)
Embraer 175	3	4
Embraer 190	15	27
Embraer 195	5	7
Деловая авиация	40	59
Phenom 100	35	51
Phenom 300	4	5
Legacy 600	-	2
Lineage 1000	1	1
Военный заказ	-	1
Legacy 600	-	1
ИТОГО	69	110

* Цифры в скобках показывают оперативный лизинг

В сегменте деловой авиации, производство самолетов семейства Phenom движется в соответствии с планом. Также по плану идут разработки новых программ. Бразильский клиент получил первый Phenom 300, для Legacy 500 изготовлена первая деталь и приближается сертификация Legacy 650.



На 30 июня 2010 г., заказы Embraer в коммерческом сегменте авиации, распределились следующим образом:

Модель самолета	Твердый заказ	Опцион	Поставки	Невыполненные заказы
Семейство ERJ 145				
ERJ 135	108	-	108	-
ERJ 140	74	-	74	-
ERJ 145	708	-	703	5
Итого по ERJ 145	890	-	885	5
Семейство EMBRAER 170/190				
Embraer 170	191	50	179	12
EMBRAER 175	137	179	129	8
Embraer 190	457	373	290	167
Embraer 195	94	70	54	40
Итого по EMBRAER 170/190	879	672	652	227
ИТОГО	1769	672	1537	232

Активность растет.

Компания ARGUS представила отчет о состоянии американского рынка деловой авиации в июне. По данным системы ARGUS TRAQpak в июне 2010 г. трафик деловой авиации в США незначительно вырос на 1,2% по сравнению с маем этого же года. По сравнению с прошлым отчетом, где наблюдалось незначительное снижение, можно говорить о продолжается стабилизация на нынешнем уровне. Причем этот уровень сейчас находится примерно на показателях марта 2010 г., но ниже апрельских данных.

Сегмент рынка, осуществляющий полеты по FAR part 135, в целом показал снижение на 0,2%. В этом сегменте в плюс вышли только полеты турбовинтовых самолетов, поднявшись на 3,7% по сравнению с прошлым месяцем. А остальные классы самолетов показали отрицательную динамику.

Наибольшее снижение в отдельной категории рынка показали чартеры на бизнес джетах малого класса с падением на 2,9% и полеты среднеразмерных самолетов в долевой собственности, показавшие снижение на 5,8% по сравнению с маем.

Наибольший рост был в сегменте турбовинтовых самолетов в долевом собственности, которые летали в июне больше на 10,4% по сравнению с маем 2010 года. Рост наблюдался во всех сегментах рынка полетов на турбовинтовых самолетах. Среди реактивных

ARG/US	Business Aircraft Activity June 2010 vs. June 2009			
	Part 91	Part 135	Fractional	ALL
Turbo Prop	2.1%	-5.1%	15.6%	0.7%
Small Cabin Jet	6.1%	3.8%	9.0%	5.8%
Mid Size Cabin Jet	8.3%	18.9%	5.8%	10.0%
Large Cabin Jet	2.7%	7.1%	-7.4%	2.5%
All Aircraft Combined	4.7%	4.3%	6.7%	4.9%

Source TRAQpak. © 2010 Aviation Research Group / U.S, Inc. 1-800-361-2216

самолетов возросли полеты малых джетов в сегменте part 91 на 4,0% и в этом же классе самолетов в долевой собственности на скромные 0,5%.

По сравнению с результатами прошлого года (июнь 2010 против июня 2009 года) общая активность полетов выросла на 4,9% по всем сегментам, а наибольший рост в 6,7% показали полеты самолетов, находящихся в долевой собственности.

Сегмент турбовинтовых самолетов показал наибольший рост в 15,6%, а наибольший рост в отдельной категории показали, чартеры на средних бизнес джетах, летающих по FAR part 135 увеличив трафик на 18,9% по сравнению с июнем 2009 г.

А снижение коммерческих полетов турбовинтовых самолетов на 5,1% по сравнению с июнем 2009г.

продолжает тенденцию, наблюдавшуюся в предыдущие месяцы и выглядит логичной на фоне общей рыночной ситуации – люди стали пересаживаться с экономичных, но менее комфортабельных турбовинтовых самолетов на более скоростные реактивные.

Данные ARGUS TRAQpak учитывают все полеты на территории США (включая Аляску и Гавайи).

Категории самолетов TRAQpak.

Турбовинтовые

Одно или многодвигательные турбовинтовые самолеты

Малые реактивные самолеты (Small Cabin Jet)

VLJ и легкие реактивные самолеты с максимальной взлетной массой менее 20 000 фунтов.

Средние реактивные самолеты

(Mid Size Cabine Jet)

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

Большие реактивные самолеты

(Large Cabin Jet)

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

ARG/US	Business Aircraft Activity June 2010 vs. May 2010			
	Part 91	Part 135	Fractional	ALL
Turbo Prop	5.7%	3.7%	10.4%	5.4%
Small Cabin Jet	4.0%	-2.9%	0.5%	1.4%
Mid Size Cabin Jet	-0.1%	-1.5%	-5.8%	-2.2%
Large Cabin Jet	-1.0%	-2.2%	-2.2%	-1.4%
All Aircraft Combined	2.8%	-0.2%	-1.9%	1.2%

Source TRAQpak. © 2010 Aviation Research Group / U.S, Inc. 1-800-361-2216



ГЛОНАСС шагает по стране.

Министерство транспорта готовит приказ, устанавливающий крайние сроки оснащения всех гражданских самолетов аппаратурой ГЛОНАСС. Приказ дополнит постановление правительства № 641 от 25.08.08, в котором оборудование ГЛОНАСС было объявлено обязательным для использования на российских самолетах, но отсутствовали сроки исполнения предписания. Именно поэтому российские авиакомпании не спешат устанавливать ГЛОНАСС на своих бортах, утверждая, что технологически оно для них бесполезно. А глава Национальной ассоциации деловой авиации Леонид Кошелев прямо заявил «Маркеру», что административное давление, имеющее целью принудить владельцев частных самолетов за свои деньги дооборудовать борт лишним «железом», приведет к перерегистрации большей части российских бизнес-джетов в зарубежные юрисдикции.

ГЛОНАСС шагает по стране.

Оборудование ГЛОНАСС — это настоящий хит-2010 для транспортного рынка. Сайт Российского космического агентства ежедневно сообщает о нескольких новых проектах по внедрению ГЛОНАСС. Например, 8 июля Роскосмос рапортовал, что ГЛОНАСС теперь используется на городском транспорте Хабаровска, службой «Скорой помощи» Саратова и сельским хозяйством Кемеровской области.

Так исполняется постановление правительства, которым предписывается поставить ГЛОНАСС на все транспортные средства, от космических кораблей до легковых такси. Этим постановлением федеральным органам исполнительной власти предписано

«обеспечить с 2010 г. проведение работ по поэтапному оснащению аппаратурой спутниковой навигации ГЛОНАСС находящихся в эксплуатации (вводимых в эксплуатацию) транспортных и технических средств». Однако даты окончания работ в постановлении нет. «Этой бессрочностью формулировки пользуются авиакомпании, чтобы не устанавливать оборудование ГЛОНАСС и тянуть до последнего, — сетует ведущий инженер конструкторского бюро навигационных систем „Навис“ Анатолий Рындяев. — Сроков, после которых воздушное судно не будет допускаться к эксплуатации, в постановлении нет, поэтому авиакомпании тянут, ведь речь идет о дополнительных затратах: оснащение самолета аппаратурой ГЛОНАСС стоит порядка 1 млн руб.». По словам Рындяева, неясность постановления в скором времени устранил Минтранс: «Я видел проект приказа Минтранса, где обозначены крайние сроки оснащения транспортных средств оборудованием ГЛОНАСС — это 2011–2012 гг. Речь шла о том, что приказ появится летом этого года».

Бизнес-джеты готовы вылететь на перерегистрацию.

В Минтрансе заверили, что выступают за оснащение системой ГЛОНАСС всех видов транспорта и работа в этом направлении ведется. При этом в ведомстве не уточнили, будет ли выпущен приказ, определяющий крайний срок установки оборудования.

Глава Национальной ассоциации деловой авиации Леонид Кошелев утверждает, что российские эксплуатанты бизнес-джетов и без приказа Минтранса испытывают постоянный прессинг контролирующих органов, требующих отчетов об установке ГЛОНАСС: «Например, Межрегиональное

территориальное управление воздушного транспорта центральных районов неделю назад разослало всем компаниям бизнес-авиации циркуляр, предписывающий ежеквартально отчитываться о внедрении аппаратуры ГЛОНАСС».

По словам Кошелева, помимо прямых финансовых затрат установка оборудования ГЛОНАСС требует вывода бизнес-джета из эксплуатации примерно на месяц: «При этом эксплуатантам никто не объясняет, зачем нужно ставить ГЛОНАСС на их самолет, просто спустили сверху разрядку». По информации Кошелева, подобные действия властей приведут к тому, что в самое ближайшее время большая часть бизнес-джетов будет перерегистрирована в иностранных юрисдикциях.

«Подавляющее большинство авиационного бизнес-флота, используемого в России, сегодня и так зарегистрировано за границей, — поясняет Кошелев. — Это примерно 400 бортов. В России зарегистрировано не более 15 самолетов. Основная задача нашей ассоциации — создать условия, чтобы самолеты регистрировались в России, и мы много уже сделали — например, добились отмены таможенных пошлин на большую часть моделей бизнес-джетов».

По мнению Кошелева, история с установкой ГЛОНАСС грозит свести на нет все предпринятые ассоциацией усилия: «Владельцы мне уже сказали, что будут перерегистрироваться за рубежом. Бизнес-авиации с российской пропиской может скоро не остаться».

Источник: деловая газета «МАРКЕР»



Avinode Business Intelligence Newsletter.

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии бизнес авиации в Европе с 06 по 12 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 маршруты в Европе.

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов в течение 7 дней, с 06 по 12 июля 2010 г.

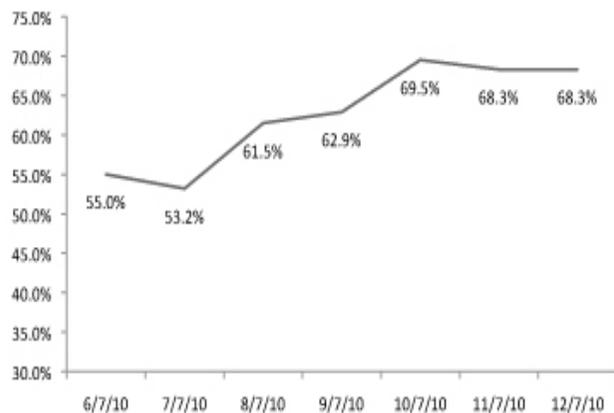
Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	77	36	159	22	93	12	39	293
Германия	25	23	40	11	35	18	42	98
Франция	140	27	104	60	110	6	98	250
Швейцария	25	13	41	1	33	19	40	97
Италия	76	45	100	44	100	9	119	177
Австрия	18	20	14	20	11	5	24	38
Россия	5	36	122	18	161	20	96	415

Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания где в настоящий момент выполняются полеты ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 06 по 12 июля 2010 г.

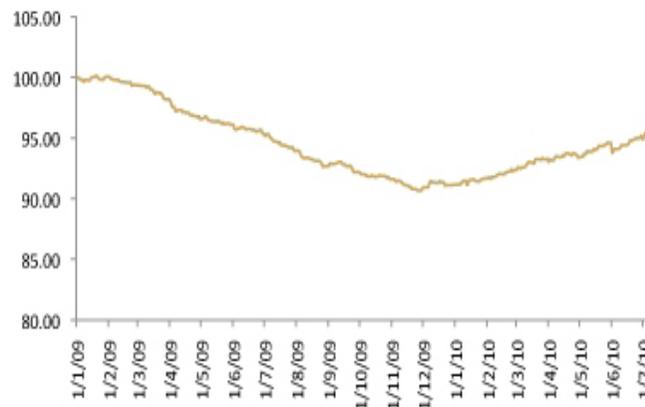
Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	35	4	9	3	4	1	2	15
Германия	2	20	2	1	2	4	2	14
Франция	15	11	13	9	9	5	3	25
Швейцария	3	5	7	4	2	0	1	13
Италия	5	4	6	8	19	6	7	15
Австрия	2	1	4	0	2	1	5	20
Россия	2	1	4	0	2	1	5	20

Индекс наличия свободных самолетов



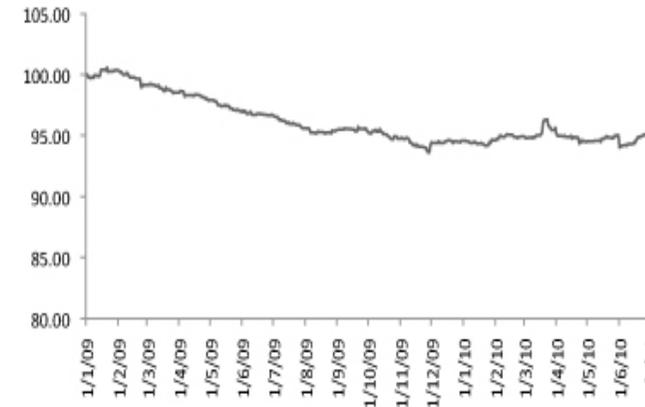
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней. Самолет считается доступным, когда в период 00:00-23:59 с ним не производятся никакие действия.

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€

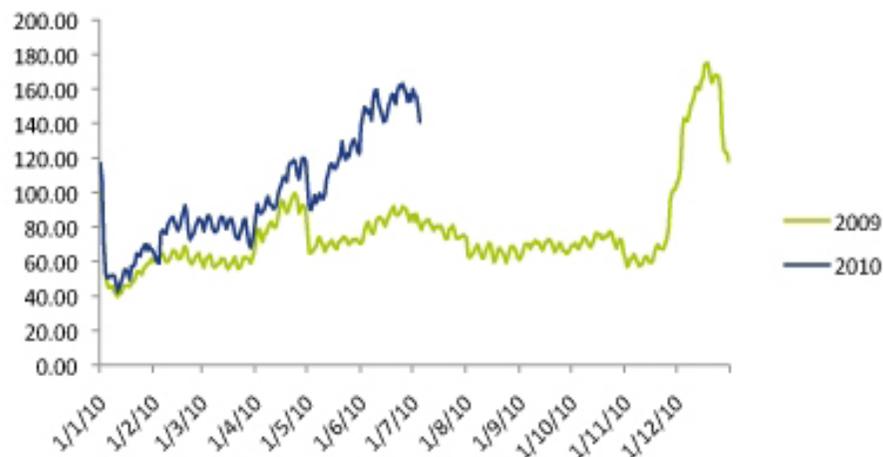
Индекс стоимости летного часа в Европе.



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	€ 1616	€ 1594	€ 1570
Cessna Citation Excel	€ 2756	€ 2691	€ 2724
Bombardier Challenger 604	€ 4837	€ 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 30 Cessna Citation Jet, 30 Cessna Citation Excel и 36 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные маршруты в Европе.

Место	Направление	количество запросов за месяц
1	Ле Бурже - Ницца	103
2	Ницца - Лугон	76
3	Фарнборо - Ницца	75
4	Женева - Ницца	62
5	Ницца - Ле Бурже	59
6	Лугон - Ницца	54
7	Лугон - Малага	48
8	Ницца - Фарнборо	44
9	Ле Бурже - Женева	41
10	Лугон - Ибица	40

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов за последние 30 дней.