



BizavWeek

О бизнес авиации. Еженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 27 (32) 14 августа 2010 г.

СОБЫТИЕ

ЕВАА проведет семинар по ЧС.



Европейская Ассоциация бизнес авиации (ЕВАА) объявляет о запуске своего первого семинара для операторов деловой авиации по планированию действий в чрезвычайных ситуациях (Emergency Response Planning - ERP), который состоится в Брюсселе, Бельгия, 9-10 сентября 2010 года.

ЕВАА приглашает принять в нем участие всех заинтересованных операторов деловых самолетов. На семинаре представители операторов смогут получить знания о том, что необходимо предпринять после крупной аварии или несчастного случая. Этот семинар построен на недавно выпущенном ЕВАА Руководстве по действиям в чрезвычайных ситуациях, которое было разработано ЕВАА и Gates Aviation LLP.

Мероприятие будет разбито на три секции:

РАЗДЕЛ 1 - Основные принципы ERP

РАЗДЕЛ 2 - Общие рекомендации ERP

РАЗДЕЛ 3 – Структура ERP

«В конце семинара операторы деловой авиации узнают не только, что от них требуется в отношении планирования действий в чрезвычайных ситуациях, но участники также должны уйти с фактическим составленным проектом плана действий, учитывающего потребности их бизнеса», объясняет президент и генеральный директор ЕВАА Брайан Хамфрис.



HondaJet взлетит в ноябре 2010 г.

Легкий самолет HondaJet изначально планировалось ввести в строй в конце 2010 года, но программа столкнулась с многочисленными задержками, связанными в основном с проблемами поставщиков.

стр. 5

СОБЫТИЕ



Новый топ-менеджер Gulfstream.

37-летний опыт в сфере продаж самолетов помог Роджеру Сперри (Roger Sperry) осознать, что при завоевании новых рынков необходимо ориентироваться на долгосрочные перспективы.

стр. 6

АНАЛИТИКА



Бразилия полюбила VLJ.

В отличие от рынка США, где на VLJ, как правило, летают владельцы, в Бразилии они используются в первую очередь для корпоративных полетов.

стр. 7

АНАЛИТИКА



Avinode Business Intelligence Newsletter.

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

В выпуске информация с 9 по 15 августа 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.




NetJets получает прибыль в первом полугодии 2010.

За второй квартал и первое полугодие этого года доходы оператора долевого владения NetJets увеличились соответственно на 16% и 17%, по сравнению с теми же периодами год назад. Об этом сообщила в прошлую пятницу 6 августа компания Berkshire Hathaway, которая владеет NetJets. Эти успехи обусловлены увеличением доходов от продажи летных часов. Но также частично повлияло на позитивные результаты работы снижение расходов на менеджмент, из-за уменьшения количества управляемых самолетов в рамках программ NetJets.



NetJets сообщил, что прибыль до уплаты налогов за первое полугодие 2010 г. составила \$ 114 млн., по сравнению с убытком до налогообложения в размере \$ 349 млн. в прошлом году.

Частично нивелировал эти результаты рост стоимости топлива в этот период. «NetJets продолжает владеть большим количеством самолетов, чем необходимо для удовлетворения нынешнего спроса, и мы ожидаем, что такая ситуация будет сохраняться в отношении отдельных типов самолетов», отмечается в докладе.


«Структура операционных расходов NetJets была изменена, чтобы лучше соответствовать потребительскому спросу, и мы считаем, что в будущем NetJets будет продолжать работать с прибылью», говорится в отчете Berkshire Hathaway. 

Первый публичный показ Legacy 650.

На седьмой Латиноамериканской конференции и выставке бизнес авиации LABACE – 2010 Embraer в первый раз показал публике свой новый бизнес джет Legacy 650. Выставка проходит с 12 по 14 августа 2010 г. в Сан-Паулу, Бразилия. Дебютный показ самолета прошел в день открытия выставки. А в среду 11 августа в 16.00 Embraer провел пресс-конференцию в Quality Congonhas Hotel в Сан-Паулу, на которой представил обновленную информацию о своих программах в бизнес авиации.

«Мы очень рады, что Legacy 650 будет дебютировать на таком важном событии в бизнес авиации как LABACE», сказал накануне вице-президент Embraer Executive Jets Луис Карлос Афонсо. «Сертификация Legacy 650 подходит к завершению, и после этого самолет достигнет всех целей проекта».

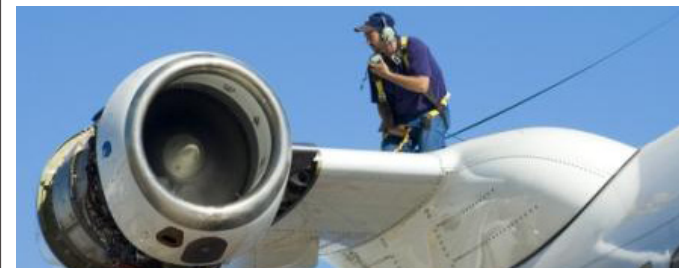
Legacy 650, который планируется ввести в строй в конце этого года, с четырьмя пассажирами сможет без посадки преодолеть до 3900 морских миль. Это на 500 миль больше дальности Legacy 600, на основе которого сделан новый самолет. Такого результата удалось добиться изменениями, внесенными в планер самолета, среди которых, усиленное крыло и шасси, задний подфюзеляжный бак, новый центральный крыльевой бак и более мощные и эффективные двигатели Rolls- Royce AE 3007A2. Новый самолет оснащается авионикой Honeywell Primus Elite. Также улучшена звукоизоляция пассажирского салона. Впервые программа Legacy 650 была анонсирована в октябре 2009 г.

Embraer официально представил Legacy 650 посетителям в 13.00 в день открытия выставки, 12 августа 2010 г.. Компания также продемонстрировал на этой выставке свои легкие джеты Phenom 100 и Phenom 300. 

Honeywell HTF7500E прошел первые испытательные тесты.


Двигатель Honeywell HTF7500E, который был выбран Embraer для установки на бизнес джеты Legacy 450 и Legacy 500, прошел первые испытания - First Engine To Test (FETT).

«Двигатель прошел испытания полной расчетной тяге в статике и в полете, – сказал вице-президент по силовым установкам Honeywell Aerospace Рон Рич (Ron Rich). – На первом этапе двигатель проработал 60 часов, в том числе было произведено 79 запусков, и более 20 часов работы в режиме полета на нашем испытательном стенде Boeing 757».



В ходе испытаний была исследована работа двигателя на полной тяге на высоте более 40 000 футов и сейчас проходит испытание система управления двигателем. HTF7500E предполагается сертифицировать в 2011 году.

Honeywell будет поставлять HTF7500E на Embraer в качестве интегрированной силовой установки (integrated powerplant system (IPPS), включая гондолы, систему реверса и все установленные системы двигателя.

Среди других компонентов, которые Honeywell будет поставлять для новых бизнес джетов Embraer, станет вспомогательная силовая установка 36-150 APU, система экологического контроля и электронная система управления подачи топлива. 

Honeywell делает upgrade.

Honeywell Aerospace получила одобрение от FAA на обновление программного обеспечения системы управления полетом (Flight Management System - FMS). Этот upgrade позволит получить более придвинутые GPS-возможности в полете и при посадке, а также возможность прокладывать маршруты в загруженном воздушном пространстве и над океанами, используя преимущества будущей аэронавигационной системы - Future Air Navigation System (FANS).

Технический стандарт (TSO) одобренный FAA позволяет компании производить обновление программного обеспечения FMS до версии 6.1 на самолетах с системой управления полетом FMZ-2000. Теперь на более 600 самолетах можно будет обновить софт, в число которых входят Falcon 900B, Hawker 800XP и Challenger 601. В настоящее время Honeywell работает над сертификацией этого обновления для других платформ системы FMZ-2000, в том числе на Bombardier Global Express, Gulfstream G-IV и G-V, Falcon 900EX, Citation X и Embraer Legacy 600/650.

Это обновление добавляет самолетам возможности систем WAAS-LPV и FANS, а также подготавливает самолет для удовлетворения будущих требований FAA для выполнения полетов по PNP-SAAAR.

«Пилоты теперь имеют систему управления полетом, программное обеспечение которого позволит удовлетворить потребности разрабатываемой перспективной системы управления воздушным движением, предлагая три основных функции этой системы в одном программном пакете», говорит президент подразделения Business and General Honeywell Aerospace Aviation Роб Уилсон.

Версия 6.1 программного пакета FMS позволит использовать в Северной Америке более 2000 наземных станций LPV системы WAAS и удовлетворит навигационным требованиям RNP-SAAAR. С помощью этого обновления, станет возможно с помощью автопилота применять более прямые подходы, экономя время и топливо.

Phenom 100 получил синтетическое зрение.



Embraer Phenom 100 получил сертификат от FAA, EASA и от бразильского национального агентства гражданской авиации (ANAC) на использование технологии синтетического зрения от Garmin - Synthetic Vision Technology (SVT).

Эта функция позволяет при ограниченной видимости в тумане или ночью визуализировать на экране приборной панели топографический ландшафт местности. Технология использует систему предупреждения сближения с землей и собственную обширную базу данных, моделируя в трехмерном виде поверхность земли в реальном времени так, что пилот видит ландшафт, препятствия, аэропорты и трафик как при нормальной видимости.

«Эта функция повышения безопасности позволяет пилотам упростить ориентирование и подтверждает

приверженность Embraer в обеспечении уникальным приборным оборудованием самолетов Phenom», говорит вице-президент Embraer по программам деловых самолетов Маурисио Альмейда (Mauricio Almeida).

При расчете ландшафта система показывает опасные участки, выделяя желтым или красным цветом области, где существует потенциальный риск столкновения. Башни или другие высотные препятствия, которые могут представлять угрозу, также выделяются цветом и отображаются соответствующей символикой. SVT работает совместно с системой предупреждения столкновения самолетов (TCAS) и информационной службой трафика (TIS), выводя данные этих сервисов на экран в трехмерном виде, что позволяет пилоту видеть в реальном режиме времени окружающую обстановку. Использование в SVT знакомой символики TCAS, только в увеличенном масштабе, позволяет проще идентифицировать опасные ситуации.

Для модернизации уже эксплуатирующихся самолетов системой SVT - одним из ключевых элементов кабины Phenom - «Prodigy flight deck» необходимо минимальное время. Приборная панель «Prodigy» разработана исключительно для самолетов Phenom и использует обширный опыт Embraer в разработке кабин для коммерческих и военных самолетов.

В настоящее время Embraer находится в процессе сертификации системы SVT для Phenom 300 и планирует в течение нескольких месяцев закончить этот процесс.



Полет в 500 000 рублей.

Полет в Москву обошелся смоленскому летчику в 500 тысяч. Житель Смоленска Александр Андреенков зимой незаконно слетал на своем самолете из Смоленска в Москву и обратно. Владельца частного самолета сначала едва не привлекли к уголовной ответственности, но потом ограничились делом об административном нарушении правил использования воздушного пространства.

Скандал получил продолжение спустя несколько месяцев. Теперь об этом сообщил главком ВВС Александр Зелин.

ВВС подали на нарушителя в суд, и в результате он был приговорен к выплате штрафа в размере 500 тысяч рублей. Это расходы, связанные с пресечением его несанкционированного полета, в том числе с вылетом на перехват истребителя Су-27. Проблема в том, что Александр Андреенков не подавал заявки о том, что совершает полет.

Между тем нарушитель спокойствия уверяет, что не видел никаких самолетов-перехватчиков, он совершил полет, произвел в назначенном месте посадку и вернулся. «У нас заявки не принимают, потому как нет аэродрома. По каким-то причинам приостановили деятельность этого аэродрома, и я был вынужден сделать партизанский полет», - говорит летчик.

В декабре 2009 года аэродром «Смоленск – Южный» был выведен из реестра аэродромов гражданской авиации. Было заявлено, что он не соответствует нормам. Но ничего смоленским летчикам взамен предложено не было. Они думали, что «Северный» станет аэродромом двойного назначения, но он принадлежит Министерству обороны - нужно решение правительства России. Поэтому смоленский летчик, у которого самолет находится на аэродроме «Южный», и вынужден был совершать партизанские вылеты.

Источник: Вести



Президент Нигерии покупает три бизнес джета.

Покупка трех новых самолетов для президента Нигерии стала возможной после проблем с двумя прежними самолетами, из-за которых Гудлак Джонатан не смог вылететь из Уганды и опоздал на заседание собственного правительства. Gulfstream G550 и два Falcon 7X будут стоить этой африканской стране \$ 154 300 000.

На данный момент президентский флот Нигерии насчитывает 8 самолетов - в том числе Boeing Business Jet, купленный в 2006 году бывший президентом Олусегуном Обасанджо, Gulfstream V, Gulfstream IV-SP и 2 Фалкон 900.

Федеральное правительство предложило купить еще четыре самолета для президентского флота, что отражено в бюджете на 2010 год недавно принятом Национальным собранием. Хотя пока деньги выделены пока только на три самолета.

Министр информации и связи Нигерии Дора

Falcon 7X



Gulfstream G550

Акуниили сказала, что за два Falcon 7x будет заплачено \$ 102.2 млн., а Gulfstream будет куплен за \$ 53.3 млн. Она также добавила: «комиссии по проведению переговоров о приобретении самолетов удалось получить скидку в \$ 2,9 млн. при покупке двух Falcon 7X и скидку в размере \$ 5,4 млн. от каталожной стоимости самолета Gulfstream G550».

Она добавила, что договоры купли-продажи были заключены 26 мая этого года.

Один из Falcon 7X будет поставлен достаточно быстро, а остальные самолеты придется подождать до следующего года. По словам миссис Акуниили, первый купленный Falcon 7X будет поставлен к концу четвертого квартала 2010 года, а второй Falcon и G550 - к концу второго квартала 2011.

Falcon 7X также недавно поступил в президентский авиаотряд России.



HondaJet взлетит в ноябре 2010 г.

Honda Aircraft в ноябре 2010 готовится начать летные испытания первого окончательного прототипа своего 7-местного VLJ, пишет Flightglobal.

Производитель, базирующийся в Северной Каролине сообщает, что в преддверии первого испытательного полета самолета HondaJet, недавно были проведены первые тестовые проверки оборудования (power-on test). При проведении теста «power-on» была проверена работа электрооборудования от бортовой батареи и от внешнего источника питания до системы распределения электропитания.

В настоящее время основное внимание уделяется монтажу авионики и других электрических систем самолета. Старший менеджер по корпоративным вопросам компании Стивен Кини (Stephen Keeney) сообщил, что работы по монтажу двигателей начнутся, как только будет получена первая партия GE Honda HF120, которая ожидается в начале третьего квартала.

По его словам, монтаж двигателей на самолет займет от 6 до 8 рабочих недель. Как только эта работа будет выполнена и получены сертификаты от изготовителя двигателей, прототип будет готов к полету. Кини также сообщил, что в настоящий момент целью компании является первый полет самолета в ноябре этого года и ввод его в эксплуатацию летом 2012 года.

Легкий самолет HondaJet изначально планировалось ввести в строй в конце 2010 года, но программа столкнулась с многочисленными задержками, связанными в основном с проблемами поставщиков. В начале 2009 года выпуск самолета был перенесен на 12 месяцев - на конец 2011 года. А в апреле этого года Honda сообщила своим клиентам о еще одном переносе срока ввода эксплуатацию самолета – уже на третий квартал 2012 года.

Но, по словам Кини, строительство производственного объекта для сборки самолета площадью 250000 ft² (23000 м²) в Гринсборо,



Северная Каролина, идет по плану. Объект будет открыт в начале 2011 года. И это несмотря на то, что в соответствии с пересмотренным графиком, производство не будет начато до начала 2012 года. Но эта отсрочка даст дополнительное время для подготовки производства и наладки оборудования.

Испытания концепта HondaJet, который налетал более 500 часов с момента первого полета в 2003 году, будут завершены, так как уже утвержден окончательный облик самолета. Второй тестовый самолет должен приступить к испытаниям в середине 2011 года.

Также производитель сообщает, что недавно были завершены первые статические испытания самолета на прочность и в этом месяце планируется начать статические испытания элементов конструкции самолета. Эти тесты, с использованием 1800 тензодатчиков, будут проводиться в исследовательском центре Honda в Гринсборо.



Новый топ-менеджер Gulfstream.

37-летний опыт в сфере продаж самолетов помог Роджеру Сперри (Roger Sperry) осознать, что при завоевании новых рынков необходимо ориентироваться на долгосрочные перспективы. Когда Роджер Сперри заключил свою первую сделку в Китае - продал бывший в употреблении среднегабаритный самолет - многие сомневались в том, что эта страна сможет стать серьезным рынком для бизнес-джетов. В результате же эта скромная сделка послужила началом тесного плодотворного сотрудничества с авиалиниями Deer Jet, крупнейшим клиентом компании Gulfstream в Китае, парк воздушных судов которых насчитывает 13 самолетов Gulfstream. На сегодняшний день доля компании Gulfstream на рынке крупногабаритных самолетов бизнес-класса в Китае, Гонконге и Макао составляет 63%.



Подобная дальновидность г-на Сперри позволила ему получить должность старшего регионального вице-президента направления международных продаж компании Gulfstream. Его непосредственным руководителем остается старший вице-президент отдела маркетинга и продаж Лэрри Флинн (Larry Flynn).

“Роджер проявляет удивительную дальновидность, когда речь заходит о перспективах компании Gulfstream на новых рынках, и демонстрирует редкое упорство в деле их освоения, - отмечает г-н Флинн. - Роджер, вероятно, единственный человек в отрасли, призванный и способный обеспечить

непосредственное руководство отделами продаж в Азии и Латинской Америке”.

Ранее Роджер Сперри занимал должность вице-президента отдела по работе в регионе SAFE (Южная Америка и Дальний Восток). Этот регион, в состав которого также входит Азиатско-Тихоокеанский регион, остается в сфере ответственности г-на Сперри. Значение данного региона для компании Gulfstream непрерывно увеличивается по мере роста рынка бизнес-джетов во всем мире. По словам г-на Флинна, причинами назначения Роджера Сперри на новую должность послужили как важное значение данного региона, так и личные исключительные заслуги г-на Сперри.

Продавать самолеты Роджер Сперри начал в 1973 году в компании Cessna. Он руководил продажами

всего ассортимента продукции компании. В 1992 году г-н Сперри перешел в компанию Learjet и дослужился в ней до высшей должности в отделе продаж и маркетинга. В 1996 году г-н Сперри организовал отдел продаж и маркетинга во вновь созданной компании Galaxy Aerospace и занял в ней должность вице-президента по международным продажам и маркетингу. На этой должности он оставался до приобретения компании Galaxy компанией Gulfstream в 2001 году. Две модели самолетов Astra SPX и Galaxy, выпускавшиеся компанией Galaxy, были переименованы при этом в Gulfstream G100 и Gulfstream G200, соответственно.

В компании Gulfstream г-н Сперри приступил к созданию сети высококвалифицированных региональных специалистов, которые в результате получили к сегодняшнему дню многолетний опыт работы на таких ключевых рынках, как Бразилия, Гонконг и Макао, Китай, Индия, Австралия и Новая Зеландия.

“Нам удалось продать первый новый самолет в Бразилии лишь в 2002 году. Теперь же продажи новых самолетов в этом регионе происходят регулярно, - комментирует Роджер Сперри. - После того как компания Gulfstream входит на новый рынок, ее репутация, качество самолетов и уровень организации открывают перед ней все больше и больше возможностей на этом рынке”.

Но, по мнению г-на Сперри, новые возможности - это еще не все. Для повышения доходов очень важно организовать инфраструктуру, обеспечивающую сбыт и техническую поддержку. “Такие регионы, как Китай, мы освоили лишь поверхностно, - продолжает г-н Сперри. - Рынок Китая и других развивающихся стран обладает огромным потенциалом, а значит нам предстоит еще очень много работы”.

Благодаря своей настойчивости и упорству Роджер Сперри способен организовать сбыт продукции в любой стране на любом континенте. “Квалифицированные региональные отделы продаж и лучшие в отрасли специалисты по содействию сбыту в Саванне позволяют немного облегчить нашу работу”, - утверждает он.

Роджер Сперри, проживающий в регионе Даллас-Форт-Уэрт, большую часть своего времени проводит в командировках. Г-н Сперри - опытный летчик, налетавший более 3500 часов на различных моделях реактивных самолетов и самолетов с поршневым двигателем.



Бразилия полюбила VLJ.

Будучи единственным производителем бизнес джетов в Бразилии и в Латинской Америке, Embraer удается использовать преимущество домашнего производителя при продаже легких бизнес джетов Phenom на этом рынке. Поэтому Phenom 100 скорее всего скоро станет наиболее распространенным бизнес джетом в Бразилии. Первый Phenom 100 бразильскому клиенту был поставлен совсем недавно, в июне 2009 года, а на сегодняшний момент уже 46 Phenom 100 эксплуатируются в Бразилии. Уже сейчас можно сказать, что Phenom 100 один из самых распространенных бизнес джетов в этой стране.

По словам вице-президента Embraer Executive Jets Луиса Карлоса Аффонсо, быстрому продвижению легких деловых самолетов Embraer в Бразилии способствует знание местных особенностей и развитая местная поддержка, чего нет у производителей из Европы и Северной Америки. Также продажам способствует быстрый и уверенный экономический рост в Бразилии.

Сейчас более 150 самолетов Phenom 100 эксплуатируются в 18 странах, и на долю Бразилии приходится около 30 % мировых продаж легких джетов Phenom, что делает его вторым по величине рынком после США. По словам г-на Аффонсо, Бразилия, скорее всего, продолжит сохранять эту позицию, так как на долю бразильских клиентов приходится около 15 % от всех будущих заказов Phenom 100/300.

«Мы - очень сильный бренд в Бразилии. Embraer является одной из самых уважаемых компаний в Бразилии. Способствует популярности наших самолетов и рост рынка. Это удачное стечение обстоятельств для нашей компании», говорит



Аффонсо. «Бразильская экономика чувствует себя очень хорошо. В первом квартале ВВП страны в годовом исчислении составил 9 %. Правительство Бразилии даже принимает меры для охлаждения экономики».

Но Embraer является не единственным производителем деловых самолетов, который хочет воспользоваться ростом такого заманчивого рынка.

«В первой половине этого года Бразилия была одним из самых активных регионов», говорит президент по продажам реактивных самолетов в Америке Hawker Beechcraft Ричард Эмери.

Cessna также наблюдает устойчивый рост продаж в Бразилии и многих других стран Латинской Америки, включая Аргентину и Чили. К тому же, Бразилия стала сильным рынком для легкого джета Cessna Citation Mustang, который поступил в продажу в конце

2006 года. В настоящее время здесь эксплуатируются 25 Мустангов, на которые приходится около 8% от общих объемов продаж Cessna Mustang. А всего на сегодняшний день поставлено заказчикам около 320 этих самолетов.

В настоящее время на Бразилию приходится всего лишь около 4 % мирового парка бизнес джетов. Но доля страны в сегменте легких реактивных самолетов значительно выше, и она продолжает стремительно расти.

Легкие реактивные самолеты, такие как Phenom 100 и Cessna Mustang, оказались очень популярными в Бразилии благодаря тому, что некоторые некрупные бразильские компании стали использовать эти самолеты в качестве средства для развития своего бизнеса. В отличие от рынка США, где на VLJ, как правило, летают владельцы, в Бразилии они используются в первую очередь для корпоративных полетов. Луис Карлос Аффонсо сказал, что он знает только одного владельца Phenom в Бразилии, который сам управляет самолетом. Подавляющее большинство компаний и предпринимателей, которые летают на VLJ по делам бизнеса, используют профессиональных летчиков. И самое главное, что летают сотрудники не крупных, а чаще всего средних компаний. Многие из них покупая Phenom, который становится их первым самолетом, надеются использовать его для эффективного ведения бизнеса в Бразилии, говорит Аффонсо.

«Бразилия большая страна. Вам необходимо лететь 4-5 часов из одного конца страны в другой. И если вы работаете на национальном уровне, тогда действительно нужен бизнес джет, чтобы быть эффективным».

Тод Данк, директор по международным продажам Cessna, подтверждает высказывание коллеги из Embraer о том, что только небольшое количество легких бизнес джетов в Бразилии приобретаются пилотами-владельцами. Существенная часть VLJ этого производителя также поставляется для корпоративных клиентов. Для некоторых бразильских заказчиков Mustang - это вообще первый самолет или первый реактивный. Но некоторые клиенты приобретают этот самолет, как «компаньона» для более крупных воздушных судов, в том числе для больших Citation. «Такой подход становится очень эффективным способом продвижения», говорит г-н Данк.

Также по наблюдениям и Cessna, и Embraer сейчас наблюдается тенденция перехода с VLJ на более тяжелые самолеты. Так, после владения легким джетом Mustang, следующим самолетом, скорее всего клиент выберет бизнес джет семейства Citation. А если компания эксплуатировала Phenom 100, то возможно следующей покупкой будет Phenom 300. Но, по словам г-на Аффонсо, для большинства нынешних клиентов компании такой шаг преждевременен, поскольку Phenom 100 вышел на рынок Бразилии чуть более одного года назад.

Так же в Embraer наблюдают еще одну тенденцию. Некоторые клиенты Phenom используют свой новый легкий реактивный самолет в дополнение или в качестве замены двухмоторного турбовинтового самолета. Такой тип самолета очень распространен в Бразилии в связи с ее обширной географией и короткими взлетно-посадочными полосами. «Многие клиенты покупают Phenom 100 в качестве первого самолета, но некоторые мигрируют с

двухмоторных турбопропов. Phenom 100 дешевле, чем сопоставимые турбовинтовые самолеты, и при полете от 300 морских миль (555км) он менее затратен в эксплуатации», говорит Аффонсо. «Несмотря на то, что у него часовой расход топлива выше, он летит гораздо быстрее. Так что в конечном итоге он более экономичен, что поразительно для реактивного самолета. Я не вижу никаких оснований для покупки двухмоторного турбопропа, если вы не собираетесь работать с неподготовленных взлетно-посадочных полос».

Но Ричард Эмери, президент по продажам в Америке Hawker Beechcraft, заявляет, что спрос на Beechcraft King Air, который на протяжении многих лет в Бразилии был очень востребован, продолжает расти. Он говорит, что это является результатом экономического роста в Бразилии, а также непростых условий в аэропортах страны.

Hawker Beechcraft утверждает, что имеет в Бразилии 74% доли рынка деловых турбовинтовых самолетов, или 341 самолет из примерно 459 эксплуатирующихся. «Турбовинтовой рынок здесь продолжает доминировать», говорит Эмери.

По его словам, компания также наблюдала в Бразилии в этом году активный интерес к своему легкому джету Premier, хотя он признает, что до сих пор этот самолет не был столь успешным в этой стране, как Phenom и Mustang. В настоящее время только около десятка этих самолетов эксплуатируются в Бразилии.

«Конечно, мы делаем все возможное, чтобы быть конкурентоспособными с Embraer и Cessna на этом рынке», говорит Эмери. «Embraer является сильным

игроком в Бразилии. Он имеет преимущество «своей» компании и национального производителя, которое работает в его пользу».

Ричард Эмери отмечает, что в дополнение к сегменту двухмоторных турбопропов, Hawker Beechcraft имеет в Бразилии большой успех в продажах средних бизнес джетов, что дает уверенность производителю на успех и в сегменте легких джетов. Hawker Beechcraft утверждает, что имеет долю более 40% на рынке средних бизнес джетов в Бразилии. Hawker серий 700/800/900 здесь очень популярны, а Hawker 900 особенно хорошо подходит для бразильского рынка. По словам Ричарда Эмери, спрос на средние самолеты останется сильным в Бразилии в этом году, а в последние месяцы возросла заинтересованность в суперсреднем сегменте. «Я думаю, у нас будет хороший год в Бразилии», говорит Эмери.

И хотя для Embraer Бразилия в основном является по большей части рынком легких самолетов, Legacy 600 также был очень успешным в этом регионе. Из 180 Legacy 600, летающих по всему миру, 15 находятся в Бразилии.

На LABACE Embraer кроме Phenom 100 и Phenom 300 впервые покажет новый Legacy 650. Cessna покажет Mustang и Citation X с вертикальными законцовками крыла и турбовинтовой Grand Caravan. Hawker Beechcraft планирует показывать реактивные Premier, Hawker 900, Hawker 4000 и турбовинтовые King Air 350i и C90GTx.

Седьмое ежегодное шоу LABACE пройдет в Сан-Паулу 12-14 августа 2010 г.

По материалам Flightglobal.



Avinode Business Intelligence Newsletter.

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии бизнес авиации в Европе с 9 по 15 августа 2010 г.



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

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

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Запросы на выполнение рейсов
- Количество Empty Legs.
- Индекс наличия свободных самолетов
- Индекс спроса
- Индекс стоимости летного часа в мире.
- Индекс стоимости летного часа в Европе.
- Стоимость летного часа самых популярных самолетов в системе Avinode
- Самые популярные самолеты

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов на период с 9 по 15 августа 2010 г.

Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	16	6	10	12	5	15	10	62
Германия	6	40	83	55	8	15	6	282
Франция	20	102	137	93	21	37	111	375
Швейцария	23	58	128	129	19	21	150	270
Италия	7	0	12	16	1	6	40	41
Австрия	10	13	42	20	7	2	3	126
Россия	11	2	177	178	54	1	6	371

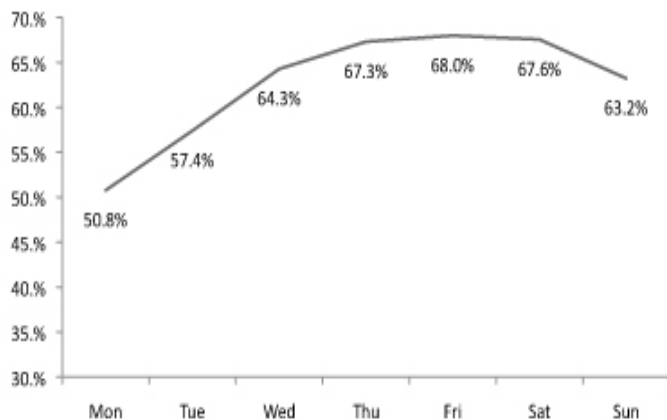
Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 9 по 15 августа 2010 г.

Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	11	3	6	1	3	4	3	20
Германия	2	29	10	9	1	2	1	24
Франция	4	11	14	14	3	7	9	31
Швейцария	4	12	9	10	7	5	13	22
Италия	2	0	1	8	4	2	2	7
Австрия	3	6	10	3	1	4	5	16
Россия	1	1	8	2	6	2	0	17

Индекс наличия свободных самолетов

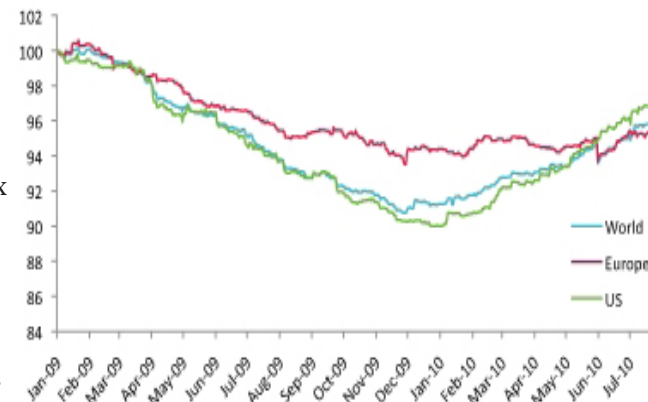
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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

Индекс стоимости летного часа.

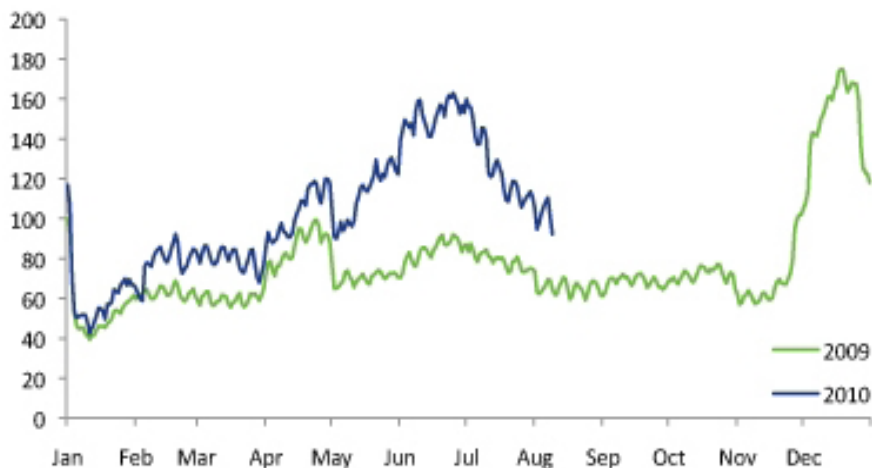
Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



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

Индекс спроса

Индекс спроса – индекс общей стоимости ежедневных заказов на рейсы, которые обрабатывает система Avinode, планируемых в течение 30 дней. 100 = 1 января 2009, когда было заказано рейсов на 10 147 664€



Стоимость летного часа популярных самолетов

Тип ВС	Средняя стоимость	3 месяца назад	6 месяцев назад
Cessna Citation Jet	€ 1631	€ 1615	€ 1590
Cessna Citation Excel	€ 2726	€ 2577	€ 2600
Bombardier Challenger 604	€ 4752	€ 4469	€ 4433

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 29 Cessna Citation Jet, 26 Cessna Citation Excel и 34 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные самолеты.

Место	Тип	место на прошлой неделе
1	Citation Excel/XLS	1
2	Challenger 604/605	2
3	Citation CJ2	3
4	Citation Mustang	4
5	Learjet 60	5
6	Citation Sovereign	6
7	Challenger 300	7
8	Embraer Legacy 600	8
9	Citation II	10
10	Citation Bravo	9

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов за последние 30 дней (коды ICAO E и L).