



BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 45 (96) 19 ноября 2011 г.



Dubai Airshow закончилось. Всеобщее внимание на ней было сосредоточено на коммерческом секторе гражданской авиации. Тем не менее, отрасль бизнес-авиации приподнесла несколько сюрпризов. И европейский производитель Airbus выступил локомотивом в этом деле.

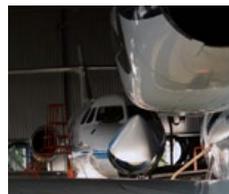
Однако позитивные новости разбавились пессимистическими настроениями относительно будущего. Предвидя ухудшение состояния мировой экономики, Embraer понизил планку будущих поставок новых самолетов. Это уже становится некоей традицией - последние два-три года каждый новый прогноз поставок бизнес-джетов от ведущих агентств и компаний становится хуже предыдущего. И это происходит на фоне беспрецедентных заказов в коммерческой авиации. В бизнес-авиации получается, что или объемы рынка подходят к насыщению, и новые самолеты нужны только для замены, или нынешние бизнес-модели операторов деловой авиации уже исчерпали себя, и для дальнейшего стабильного роста необходимо искать новые рынки не только на новых территориях но и в “социальной” сфере.

На этой неделе российское воздушное законодательство претерпело очередные изменения. В поправках, которые вступили в действие с 17 ноября, для операторов деловой авиации наиболее значимыми будут внедрение RVSM и системы эшелонирования ИКАО и упрощение международных полетов для самолетов с российской регистрацией.



Позитивный октябрь

Компания ARGUS опубликовала ежемесячные данные TRAQPak по активности американской бизнес-авиации в октябре 2011 г. По сравнению с сентябрем 2011 г. общий трафик деловой авиации в Северной Америке вырос на 3,7%. **стр. 11**



АВКОМ-Д увеличил трафик на 40%

На фоне сохраняющегося высокого спроса на качественное аэропортовое обслуживание бизнес-авиации в Московском регионе, непростой 2011г. был достаточно позитивен для развития АВКОМ-Д, обеспечив почти 40% рост трафика. **стр. 12**



Внимание к деталям

Сегодня собеседник BizavWeek, учредитель и генеральный директор компании Avolus Алексис Грабар, расскажет о том, как сложился уходящий год для компании, о работе в России и поделится своими планами на будущее. **стр. 14**



Avinode Business Intelligence Newsletter

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

индекс спроса: +2,52%; индекс стоимости: +0,33%

стр. 17

Принципиально новый G650



Быстрее всех, дальше всех,
вместительнее всех

Gulfstream®
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

ОНАДА ищет пути решения проблем

В течение предшествующих трех месяцев члены Правления ОНАДА обменивались мнениями о ситуации с обслуживанием деловой авиации в российских аэропортах. И хотя практически всех операторов ОНАДА совершенно не удовлетворяет качество аэропортового обслуживания, члены Правления не смогли прийти к согласованному мнению по методам решения этой проблемы. Было предложено продолжить поиски оптимальных согласованных решений по действиям Ассоциации в отношении монополизации аэропортового обслуживания, качества и цен на услуги.

На предыдущем заседании Правления была достигнута принципиальная договоренность о расширении Ассоциации включением в ее действительные члены не только операторов и владельцев воздушных судов, но и предприятий, участвующих в организации и обеспечении полетов, занимающихся менеджментом воздушных судов и некоторых других категорий. Предполагается расширить права и степень участия в работе ассоциированных членов организации. Вместе с тем, признано целесообразным сохранить главенствующую роль операторов, обеспечив их большинство в составе Правления.

Как отметил Евгений Бахтин: “ОНАДА была создана по мировому образцу для отстаивания интересов операторов деловой авиации и широко открыла членство для других представителей отрасли, как российских, так и зарубежных. Уверен, что “право решающего голоса” должно оставаться за операторами, поскольку в деловой авиации их бизнес, структурно, основополагающий”.



Просто лети

В четверг, 17 ноября, вступили в силу поправки к Федеральным правилам использования воздушного пространства (ФП ИВП). Это событие поистине революционное для российской гражданской авиации. Это значительный шаг в направлении гармонизации нашей ГА с мировой системой и устранении барьеров для развития отечественной отрасли.

Согласно новым правилам, российскому самолету достаточно будет подать флайт-план, чтобы полететь за рубеж. Чтобы прилететь в Россию иностранным (некоммерческим) самолетом, также необходимо подать флайт-план. Если на поданный флайт-план не пришел отказ в течение двух часов, то можно считать, что разрешение получено. Для нашей авиации это ощутимое облегчение, устранение набивших оскомину бюрократических преград ровно так же, как и для иностранцев, для которых нервная обстановка и непредсказуемость вокруг российского разрешения превратились в привычную норму. Хочу обратить внимание, что поправки к правилам подразумевают, что на полеты иностранных коммерческих ВС нужно будет получать “коммерческие права”, как это предусматривается двусторонними соглашениями

РФ о воздушном сообщении. То есть, например, SAS дадут право перевозить пассажиров или грузы внутри страны, только если на эту работу не найдется российского перевозчика. Ведь точно так же нашим авиакомпаниям не дадут выполнять работу внутри других стран в ущерб местным компаниям.

Еще одним существенным пунктом вступающих в силу изменений является введение у нас в воздушном пространстве RVSM - уменьшенного минимума вертикального эшелонирования, который действует на больших, особенно интенсивно используемых большой авиацией высотах.

В принципе, такая более “плотная” разводка самолетов по высоте служит для увеличения пропускной способности воздушного пространства, в чем мы пока объективно не нуждаемся. По сути, для нас это просто мера гармонизации нашего воздушного пространства с европейским.

Леонид Кошелев,
Председатель Правления Объединенной
Национальной ассоциации деловой авиации



Четыре Falcon 7X

Saudi Private Aviation, дочерняя компания Saudi Arabian Airlines, к концу 2011 года получит свой четвертый Dassault Falcon 7X. Это сделает компанию крупнейшим оператором в мире, эксплуатирующим французский флагманский бизнес-джет.

Популярность Falcon 7X на Ближнем Востоке объяснима – принимая во внимание хорошие взлетно-посадочные характеристики самолета, которые позволяют приземляться в сложных аэропортах, и межконтинентальную дальность полета, что очень важно для клиентов из Персидского залива, этот регион в последнее время становится одним из важнейших для Dassault Falcon.

На ближневосточный рынок приходится от 7 до 10% продаж всех бизнес-джетов Dassault и почти 40% Falcon 7X. И, по словам представителей компании, наиболее важными являются клиенты из Саудовской Аравии, ОАЭ и Омана, причем на Саудовскую Аравию приходится самая большая доля дохода.

Предвидя пополнение во флоте, сервисное подразделение Saudi Private Aviation Engineering & Maintenance в Джидде получило от французского производителя авторизацию в качестве сервисной станции и склада запчастей, и стало вторым техцентром Dassault в этом регионе. Первой авторизованной сервисной компанией стал FBO Jet Aviation в международном аэропорте Дубаи.

В настоящее время на Ближнем Востоке эксплуатируется 60 бизнес-джетов Falcon.



Comlux стал первым заказчиком Airbus ACJ321

Airbus включает в свое семейство корпоративных бизнес-джетов новый тип самолета. Первый Airbus ACJ321 получит швейцарская компания “Comlux The Aviation Group”, которая 14 ноября 2011 года подписала соглашение с Airbus на поставку первого в истории производителя самолета этого типа в VIP-комплектации. Таким образом европейский производитель расширяет свою линейку корпоративных самолетов.

Airbus ACJ321 имеет более широкий и высокий пассажирский салон, чем любой специализированный бизнес-джет, а также предоставляет еще больше пространства и объема багажного отделения, чем нынешние ACJ318, ACJ319 и ACJ320.



“Airbus ACJ321 позволит нам предложить клиентам еще больше комфорта и пространства, которые являются отличительными чертами семейства корпоративных самолетов Airbus, тем самым обеспечивая высокие стандарты обслуживания на борту”, говорит главный исполнительный директор Comlux Ричард Гаона.

“Добавление Airbus ACJ321 к семейству наших корпоративных самолетов дает нашим клиентам сейчас еще более широкий выбор”, сказал главный операционный директор Airbus Джон Лихи.

Airbus ACJ321, заказанный Comlux, будет оснащен в Comlux America. На нем будут установлены двигатели CFM International CFM56-5B.

Последняя сделка позволит Comlux стать первым оператором, эксплуатирующим Airbus ACJ318, ACJ319, ACJ320 и A321.



Robinson поставил 10000-й вертолет

В четверг 10 ноября 2011 года на заводе Robinson Helicopter в Торрансе прошла торжественная церемония, посвященная выпуску 10000-ого вертолета. На мероприятии присутствовали сотрудники предприятия, городские чиновники и представители Федерального авиационного управления.

Также присутствовал Фрэнк Робинсон, 81-летний основатель компании, который рассказал аудитории о начале работы компании в 1973 году.

“Десять тысяч - это очень много вертолетов”, сказал основатель компании Фрэнк Робинсон. “В отличие от своих конкурентов, мы никогда не брали ни копейки государственных денег и не полагались на военные заказы”.

Юбилейным вертолетом стал R-44 с серийным номером S/N 13217. Он отправится официальному дилеру в Бразилию. В настоящее время иностранные заказчики составляют более 50% от общего объема продаж компании.



Ми-34С1 будет продаваться в Персидском заливе



В Дубаи был показан только макет

На выставке Dubai Airshow российская компания “Вертолеты России” назначила Emirates Corporation Trading Agencies LLC дистрибьютором легкого вертолета Ми-34С1 на ближневосточном рынке. Подписанное Соглашение предусматривает маркетинг и продажу Ми-34С1, а также его техническое обслуживание. Документ также предусматривает обучение дистрибьютором летного персонала.

Новый легкий многоцелевой вертолет российского производства Ми-34С1, созданный для коммерческих и частных полетов, на дубайском авиашоу был впервые представлен авиационному рынку Ближнего Востока.

“Авиационные рынки Ближнего Востока и государств Северной Африки всегда были традиционными для российских производителей вертолетов, - заявил на открытии Dubai Airshow генеральный директор холдинга “Вертолеты России” Дмитрий Петров.

- Сегодня нам особенно приятно предложить традиционным и новым партнерам новинку мирового вертолетостроения - легкий многоцелевой Ми-34С1. Этот вертолет продолжает линейку продуктов холдинга, создаваемых специально с учетом климатических и ландшафтных особенностей региона для успешной эксплуатации при высокой температуре и в горах”.

Вертолет Ми-34С1 может использоваться для корпоративных и частных полетов, для перевозки пассажиров и легких грузов, а также для всех видов мониторинга, включая экологический, полицейский, мониторинг нефте- и газопроводов, линий электропередач, разведки пожаров.

Впервые широкой публике новый Ми-34С1 был представлен на проходившем в августе в Москве международном авиасалоне МАКС-2011.



Первый P.180 Avanti II в России

Итальянская самолетостроительная компания Piaggio Aero поставит российской авиакомпании «Летные проверки и системы» первый самолет P.180 Avanti II. Кроме того, подписано соглашение еще на пять ВС такого типа, поставки которых российскому авиаперевозчику начнутся в 2012 г.

Генеральный директор компании Piaggio Aero Альберто Галасси отметил, что обновление авиакомпании «Летные проверки и системы» важно для стратегического развития российской авиации. «Первая поставка подтверждает, что самолет полностью отвечает строгим требованиям гражданской авиации России», — добавил Галасси.

Авиакомпания «Летные системы и проверки» — дочернее предприятие Государственной корпорации по организации воздушного движения (ГК ОрВД). Специализируется на выполнении летных проверок радиосистем, радиосвязи и светосигнального оборудования аэродромов в России и странах СНГ. Авиакомпания располагает парком самолетов-лабораторий, ее доля работ по проверке радиосвязи и светосигнальных систем российских гражданских аэродромов составляет 100%.

Напомним, что в сентябре 2011 г. итальянская компания Piaggio Aero объявила о получении сертификата типа МАК для своего самолета P.180 Avanti II, который в настоящее время считается самым быстрым в мире двухмоторным турбовинтовым самолетом с герметичной кабиной, с максимальной скоростью 745 км/ч, дальностью полета 2700 км.

Источник: АТО



Звездный охотник

Генерал шейх Мухаммед бен Заед Аль Нахайян, наследный принц Абу-Даби и заместитель Верховного главнокомандующего ВВС ОАЭ, представил на авиационной выставке в Дубае уникальный выставочный экспонат — частный самолет Piaggio P.180 Avanti II, ставший произведением искусства.

Второй день международной авиационной выставки Dubai Airshow, проходящей в Дубае, начался с представления публике генералом шейхом Мухаммедом бен Заедом Аль Нахайяном, наследным принцем Абу-Даби, уникального самолета — Cassiotore di Stelle («Звездный охотник»).

Уникальность самолета Piaggio Aero P180 Avanti II заключается в том, что он окрашен в символы созвездий с различными геометрическими узорами на небе. Этот самолет является итальянским административным самолетом и совместной разработкой компаний Ferrari и Piaggio.



Идея превратить частный самолет в произведение искусства пришла впервые в мире известному итальянскому скульптору и художнику Миммо Паладино.

«Я выбрал для воплощения своего замысла P.180 Avanti потому, что его эту модель саму по себе можно считать произведением искусства», — сказал Паладино.



Вероятен пессимистический сценарий

Экономическая нестабильность на европейских рынках и медленные темпы восстановления повсеместно склоняют бразильского производителя самолетов Embraer к пессимистическому прогнозу развития событий на рынке деловой авиации.

Ранее бразильский авиастроитель оценивал емкость рынка бизнес-джетов в период с 2012 по 2021 г. в 11275 единиц в случае реализации оптимистического сценария или в 9125 единиц при неблагоприятных условиях. И хотя всего несколько месяцев назад компания придерживалась радужных прогнозов, на нынешнем авиационном салоне Dubai Airshow 2011 Клаудио Камелье, вице-президент Embraer по стратегии на рынке корпоративной авиации, высказался так: “Учитывая наше видение мировой экономики, пессимистический сценарий наиболее вероятен”.

В этом году, полагают в Embraer, итоговое количество поставок по отрасли достигнет дна: 600–700 переданных заказчикам самолетов. Это вдвое меньше, чем в самый успешный год. Если прогнозы относительно пессимистического сценария сбудутся, то лишь к 2021 г. число поставок вновь приблизится к высшей отметке. События весны этого года, безусловно, негативно сказались на бизнесе в странах Ближнего Востока и Северной Африки. “Эти рынки восстановятся, но когда — мне неизвестно”, — говорит Колин Стюарт, возглавляющий отдел продаж Embraer в этом регионе. Впрочем, он отмечает, что к Embraer Ближневосточный регион остается благосклонен: более половины всех проданных Lineage 1000 получили заказчики из ОАЭ.

Роберт Уолл, AVIATION WEEK
Источник: АТО



Gulfstream уверен в Ближневосточном рынке

Президент компании Gulfstream Aerospace Лэрри Флинн (Larry Flynn) выступая перед журналистами на выставке Dubai Airshow, сказал, что рынок Ближнего Востока для компании Gulfstream продолжает оставаться перспективным, так как бизнес-джеты все чаще используются в регионе как незаменимый транспорт для деловых поездок по всему миру.

“Gulfstream широко представлен на ближневосточном рынке с тех пор, как появилась модель GII, - более 40 лет назад, - сказал Лэрри Флинн. - Особенность нынешнего рынка состоит в том, что компании все чаще считают бизнес-джет незаменимым инструментом для расширения бизнеса. Дальность полета наших самолетов позволяет компаниям легко достигать рынков Азии, Европы и более отдаленных регионов”.

“Это одна из мировых тенденций. Так как инвесторы и компании все чаще ориентируются на глобальные возможности, растет и потребность в быстрых дальнемагистральных перелетах. Gulfstream лидирует среди других производителей по этому показателю”.

Лэрри Флинн также отметил, что на Ближнем Востоке доля рынка Gulfstream в сегменте больших самолетов составляет более 40%, делая компанию крупнейшим региональным поставщиком дальнемагистральных самолетов.

“Популярность нашего бренда основана на технологиях, летных характеристиках и технической поддержке, - пояснил Лэрри Флинн. - Мы верим, что техническая поддержка самолетов крайне важна, и постоянно инвестируем в развитие собственной сервисной сети. Мы также тесно сотрудничаем с партнерской компанией Jet Aviation, стремясь

обеспечивать наилучший сервис во всем мире”.

В этом году компания Gulfstream названа лучшим поставщиком услуг техподдержки двумя ведущими отраслевыми изданиями: Professional Pilot и Aviation International News.

Компания Gulfstream имеет крупнейшее в отрасли международное сервисное подразделение, в которой работают более 3300 технических и других специалистов. У компании также на складах по всему миру в таких городах, как Дубай, Лондон, Мадрид и Сингапур, размещено запчастей на сумму 1,2 млрд. долларов США. Недавно компания расширила собственный центр техобслуживания, расположенный в Лутоне, Великобритания, недалеко от Лондона, одного из наиболее частых пунктов назначения среди представителей ближневосточного бизнеса. Центры техобслуживания компании Jet Aviation, расположенные в Дубае, Джидде и Эр-Рияде, также предлагают техническое обслуживание самолетов Gulfstream.

По словам Лэрри Флинна, большая часть продаж компании Gulfstream приходится на зарубежных заказчиков: 70% из них находятся за пределами Соединенных Штатов. Президент компании также отметил, что Ближний Восток по-прежнему остается перспективным рынком, особенно страны Аравийского полуострова и ОАЭ.

“Наблюдая политические и рыночные изменения, ближневосточные компании инвестируют в стратегические направления, и в долгосрочной перспективе их инвестиции охватят весь мир, - говорит Лэрри Флинн. - Мы видим в этом позитивную тенденцию для рынка деловой авиации вообще и компании Gulfstream в частности”.



Первый в рядах GAMA

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) впервые в своей истории приняла в свои ряды производителя вертолетной техники. 14 ноября 2011 года совет директоров ассоциации проголосовал за расширение и принятие в члены GAMA американской компании Bell Helicopter.

“Мы очень рады официально представлять работу этого жизненно важного и растущего сегмента отрасли,” сказал президент и главный исполнительный директор GAMA Пит Банс. “У GAMA давние хорошие рабочие отношения с вертолетным сообществом, и сейчас ассоциация координирует свои действия с крупнейшими производителями вертолетов по вопросам, представляющим общий интерес, таким, как процесс сертификации, требования системы управления безопасностью (SMS) и расследования авиационных происшествий. Увеличение нашей ассоциации за счет производителей вертолетов позволит GAMA лучше пропагандировать и продвигать интересы всей отрасли авиации общего назначения в мире”.

Пит Банс также добавил: “Мы приветствуем Bell как первого производителя вертолетов, присоединившегося к GAMA, и надеемся работать с ним от имени этого сегмента отрасли. Мы также рассчитываем на сотрудничество с вертолетным сообществом, в частности, с Международной вертолетной ассоциацией (НАИ), в работе по повышению безопасности и экономической доступности отрасли. Вертолеты являются жизненно важным сегментом авиации общего назначения во всем мире, и более тесное сотрудничество с НАИ только усилит наши возможности в решении сложных задач, стоящих перед нами”.



Airbus создает новое подразделение

Растущее количество клиентов и операторов, эксплуатирующих корпоративные самолеты Airbus, и увеличение объема операций побудили европейского производителя для улучшения этой части бизнеса создать новое подразделение, Airbus Corporate Jets.

Подразделение Airbus Corporate Jets будет вести деятельность по продаже, разработке и поддержке самолетов в качестве единой обособленной единицы. Airbus Corporate Jets также будет напрямую работать с филиалом по окончательному оборудованию Airbus Corporate Jet Centre. Президентом новой бизнес-единицы стал Хабиб Феких (Habib Fekih).

Как сказал на проходящей сейчас выставке Dubai Airshow вице-президент по международным продажам Airbus Франсуа Шазель: “В течение последних восьми лет мы продавали больше корпоративных самолетов, чем Boeing, так что сейчас мы имеем новый ориентир - производители больших бизнес-джетов, такие как Dassault, Bombardier и Gulfstream”. Он признал, что самолеты ACJ пока не могут конкурировать по дальности или скорости со специально построенными бизнес-джетами, однако они имеют непревзойденный по пространству и комфорту пассажирский салон. Также г-н Шазель отметил, что конкуренты предлагают все больше и больше самолетов в ценовой категории \$60 - до \$70 млн. В то же время ACJ318 стоит \$65 млн.

“Владельцы и операторы наших корпоративных самолетов уже оценили качества, надежность и поддержку семейства наших авиалайнеров. Но мы также признаем, что заказчики имеют разные



потребности, и Airbus Corporate Jets поможет нам лучше и более ответственно решить эти задачи”, говорит Президент Airbus Corporate Jets Хабиб Феких. Говоря об улучшении работы инженерных подразделений в новой компании, г-н Феких намекнул на увеличение максимальной высоты полета корпоративных самолетов компании, по сравнению с текущим потолком в 41000 футов, что будет лучше позиционировать ACJ на фоне специально построенных бизнес-джетов.

В то же время прекращение производства коммерческих A340, по словам президента Airbus Corporate Jets, не ставит крест на VIP-вариантах этого самолета. Так как четырехмоторные самолеты имеют некоторую привлекательность на определенных сегментах рынка, возможно версии 500/600 этого самолета в будущем станут корпоративными. А в настоящее время несколько A340-200 и A340-300 проходят конвертацию в VIP-лайнеры.



Hawker Beechcraft исследует рынок недвижимости

Русские покупатели потратили £429 млн на лондонскую недвижимость дороже £1 млн.

- Больше половины лондонской недвижимости стоимостью более £1 млн приобретают иностранцы;
- В связи с этим растет число перелетов в Лондон на частных самолетах.

Исследование, проведенное Hawker Beechcraft Corporation (HBC), ведущим производителем частных, турбовинтовых и учебно-тренировочных самолетов, а также самолетов для выполнения специальных заданий, выявило, что в прошлом году иностранцы приобрели недвижимость в Лондоне стоимостью более £1 млн на общую сумму около £3,75 млрд. Из этой суммы £428,7 млн (6%) приходится на покупателей из России, которые покупают дорогую лондонскую недвижимость чаще других иностранцев.

По мнению компании Hawker Beechcraft, значительное число иностранных граждан, покупающих дорогую недвижимость в Лондоне, ведет к увеличению числа перелетов на частных самолетах в главные аэропорты этого региона.

Согласно статистике, с января по сентябрь этого года число перелетов в аэропорты Биггин Хилл, Лондон-Сити и Фарнборо увеличилось на 46%, 38% и 34% соответственно.

Что касается распределения иностранных покупателей лондонской недвижимости, россияне занимают первую строчку этого списка – в прошлом году они приобрели 266 единиц дорогой недвижимости общей стоимостью около £429 млн.

Лондонские апартаменты не избавляют от ностальгии



В распределении по регионам европейцы (не считая граждан Великобритании) в прошлом году потратили порядка £1,57 млрд на лондонскую недвижимость дороже £1 млн – именно в такую сумму оцениваются приобретенные ими 974 объекта. За европейцами следуют граждане стран азиатско-тихоокеанского региона и с Ближнего Востока, на них приходится 640 и 298 единиц соответственно.

Шон МакГью, президент Hawker Beechcraft Европа, Ближний Восток и Африка, прокомментировал ситуацию: “Лондон – один из самых популярных городов мира; неудивительно, что лондонская недвижимость пользуется большим спросом среди иностранных покупателей. Многие из этих людей ведут чрезвычайно активный образ жизни и очень много путешествуют – этим и объясняется увеличение числа перелетов в лондонские аэропорты, принимающие частные самолеты”.

G650 сертифицирован

Корпорация Gulfstream Aerospace объявила 18 ноября 2011, что новый флагман компании Gulfstream G650 получил предварительный сертификат типа (provisional type certificate (PTC)) от Федерального авиационного управления США. Этот документ открывает для компании возможность начать монтаж интерьеров на серийные самолеты в рамках подготовки к началу поставок клиентам, которые запланированы на второй квартал 2012 года.

“Мы проводим двухступенчатую процедуру сертификации, чтобы следовать нашему графику испытаний и плану поставок, которые начнутся во втором квартале 2012 года”, сказал Лэрри Флинн, президент компании Gulfstream. “Получив предварительный сертификат типа, мы планируем перевести постройку самолетов в окончательную фазу производства, чтобы обеспечить поставку клиентам во втором квартале 2012 года.”



В последние 15 лет предварительный сертификат был обычным явлением в программах разработки самолетов авиации общего назначения. Бизнес-джеты Gulfstream V и Gulfstream G550 сначала получили PTC, а уже потом полный сертификат типа (подробнее про PTC в [BizavWeek №44 \(95\)](#) от 12 ноября 2011).

На сегодняшний момент четыре опытных самолета G650 в рамках программы летных испытаний налетали более 2225 часов в более 675 полетах. Один из этих самолетов оборудован полным интерьером, что позволило компании подтвердить расчетный вес и протестировать новые функции.

Семь серийных самолетов уже готовы к перелету на окончательную фазу производства. Сейчас в цехах компании находится более 20 самолетов на различных стадиях производства.

Среди достижений G650, непрерывный полет в течение более 14 часов, когда проверялись данные, подтверждающие его способность преодолевать 7000 морских миль (12964 км) на скорости 0,85 Маха. Самолет также продемонстрировал дальность полета 5000 нм (9260 км) при числе Маха 0,90. А имея максимальную скорость в 0,925 Маха, G650 является самым быстрым гражданским реактивным самолетом в мире.

“G650 будет превышать возможности любого существующего бизнес-джета на рынке, летая быстрее и дальше всех, и иметь лучшую в отрасли эффективность по использованию топлива и выбросам”, подытожил глава компании Лэрри Флинн.



Legacy 450/500 подводит софт

Проблемы с программным обеспечением электронного блока электродистанционной системы управления новых средних бизнес-джетов Embraer Legacy 450 и Legacy 500 скорее всего отодвинут на год первый полет и сертификацию этих самолетов. Изначально сертификация бизнес-джетов планировалась во второй половине 2012 года, однако сейчас производитель рассматривает возможность завершения сертификационных испытаний в конце 2013 и 2014 годах соответственно.

Исполнительный директор Embraer Фредерико Курадо, выступая 2 ноября 2011 г. перед аналитиками в пресс-конференции по результатам третьего квартала, заявил, что сертификация не была запланирована на 2012 год, хотя Embraer - совсем недавно, в августе - надеялся в 2012 году сертифицировать Legacy 500, а затем примерно через год Legacy 450.

Боковая ручка управления характерна для самолетов с ЭДСУ



Новые бизнес-джеты Embraer Legacy 500 и Legacy 450, заполняющие разрыв между легким Phenom 300 и суперсредним Legacy 650, будут оснащаться электродистанционной системой управления (ЭДСУ) по всем трем осям, которая разрабатывается американской компанией Parker Aerospace и ее субподрядчиком BAE Systems. Авионику для новых бизнес-джетов поставляет компания Rockwell Collins. За программное обеспечение электронного блока ЭДСУ, которое и вызвало отсрочку в программе, отвечает Parker Aerospace. Проблемой, которую предстоит решить производителю совместно с подрядчиками, стала недостаточная обратная связь в системе управления. В то же время компьютер управления полетом и его программное обеспечение, разработанное BAE, уже готово, и поэтому задержка первого полета вряд ли выйдет за рамки третьего

квартала следующего года, сообщают в компании.

Чтобы не терять время, Embraer пока будет продолжать комплекс наземных испытаний, для которых не требуется работоспособная система управления полетом. Это наземные вибрационные испытания, тесты топливной системы, тормозов и рулевого управления и т.д., чтобы свести к минимуму влияние задержки на ввод в эксплуатацию самолетов. Тем не менее, двигатели Honeywell HTF7500E для первого опытного самолета уже доставлены на завод Embraer в Бразилии.

Задержка первого полета Legacy 500 отразится и на сроках разработки и постройки его «младшего брата» Legacy 450, который по обновленной информации первый раз поднимется в воздух не ранее 2013 года.

Позитивный октябрь

Компания ARGUS опубликовала ежемесячные данные TRAQPaK по активности американской бизнес-авиации в октябре 2011 г. По сравнению с сентябрем 2011 г. общий трафик деловой авиации в Северной Америке вырос на 3,7%. В сравнении с прошлогодним октябрём наблюдается снижение на 1,5%.

В октябре 2011 г. активность бизнес-авиации США пошла в рост. Данные TRAQPaK показывают положительную динамику относительно сентября этого года по всем видам полетов и сегментам воздушных судов. Отчасти это связано с низкой базой, так как в сентябре наблюдалась отрицательная динамика по всем показателям. Тем не менее, сравнивая отчеты за прошлый и позапрошлый месяц, можно сказать, что полеты по part 91 восстановились до уровня августа 2011 года, а динамика полетов самолетов в долевом владении и по part 135 в сравнении с летними месяцами пока остается отрицательной (в сентябре было падение на 7,3% и 6,1% соответственно). По сегментам воздушных судов ситуация выравнивается, и, за исключением турбовинтовых самолетов, уровень активности вышел на летние уровни. Рост по сравнению с сентябрем 2011 года составил у турбовинтовых самолетов 1,7%, малых бизнес-джетов 5,1%, средних – 4,9% больших – 5,8%.

	Активность деловых самолетов октябрь 2011 против октября 2010			
	Part 91	Part 135	долевое владение	итого
Турбовинтовые	0.8%	-7.8%	4.1%	-2.3%
Малые реактивные самолеты	8.7%	-9.9%	-14.5%	0.4%
Средние реактивные самолеты	2.2%	-7.4%	-2.1%	-1.5%
Большие реактивные самолеты	-2.0%	-5.4%	0.3%	-2.6%
Итого по всем категориям самолетов	2.6%	-7.9%	-3.1%	-1.5%

В сравнении с октябрём прошлого года, общий уровень активности американской бизнес-авиации в этом году снизился на 1,5%. Это снижение обусловлено значительной отрицательной динамикой коммерческих полетов по part 135 (-7,9%) и полетов самолетов в долевом владении (-3,1%). В то же время частные и корпоративные полеты по part 91 в сравнении с прошлым годом показали рост на 2,6%. Тенденция снижения коммерческих чартерных полетов продолжается в течение всего 2011 года. Тем не менее, надо отметить, что в абсолютных значениях количество корпоративных и частных полетов существенно превышает число полетов по part 135 и полетов самолетов в долевом владении. Вследствие этого основной удельный вес в общем результате приносят именно полеты по part 91. Динамика активности по сегментам воздушных

судов показывает, что все сегменты воздушных судов, за исключением малых бизнес-джетов (+0,4%), ушли в «минус»: турбовинтовые самолеты на 2,3%, средние бизнес-джеты на 1,5%, большие на 2,6%.

Хотя ARGUS не раскрывает в своих отчетах количество полетов, можно приблизительно оценить удельный вес, который имеют различные виды полетов и сегменты самолетов. Так, например, можно предположить, что турбовинтовые самолеты больше летают по part 135, а полеты на малых, средних и больших бизнес-джетах популярны среди частных и корпоративных владельцев. А в сегментах воздушных судов наибольшим «весом» обладают турбовинтовые самолеты.

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 Midsize 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.

	Активность деловых самолетов октябрь 2011 против сентября 2011			
	Part 91	Part 135	долевое владение	итого
Турбовинтовые	3.0%	-0.6%	3.8%	1.7%
Малые реактивные самолеты	4.9%	5.9%	4.5%	5.1%
Средние реактивные самолеты	7.1%	4.9%	1.6%	4.9%
Большие реактивные самолеты	6.5%	4.7%	4.3%	5.8%
Итого по всем категориям самолетов	4.8%	2.3%	2.7%	3.7%

АВКОМ-Д увеличил трафик на 40%

На фоне сохраняющегося высокого спроса на качественное аэропортовое обслуживание бизнес-авиации в Московском регионе, непростой 2011г. был достаточно позитивен для развития АВКОМ-Д, обеспечив почти 40-процентный рост трафика бизнес-джетов. А перенос на время ремонта ВПП части рейсов из Внуково доказал широкие возможности аэропорта Домодедово справляться с пиковым объемом бизнес-полетов.

По словам Президента компании Евгения Бахтина, качественное, без задержек, обеспечение полетов бизнес-джетов в пиковый период еще раз наглядно продемонстрировало потенциальные возможности аэропорта Домодедово и АВКОМ-Д обеспечивать практически неограниченный рост объема трафика деловой авиации.

Однако перспективы на 2012-13 г.г. менее радужны. Президент АВКОМ-Д Евгений Бахтин говорит: “Полагаю, в ближайшие годы объемы движения бизнес-джетов через Москву будут возрастать более низкими темпами под воздействием следующих факторов:

- Во-первых, уже сейчас очевидны признаки стагнации в динамике покупок деловых самолетов российскими клиентами в связи с насыщением рынка - самолеты приобретаются в основном для замены существующего парка. Также сужается рынок чартерных перевозок, свидетельством чего является резкое обострение конкурентной борьбы среди брокеров за получение заказов;
- Во-вторых, существенно возрастает рынок региональной бизнес-авиации, вне Московского региона;

- В-третьих, рынок Москвы постепенно перераспределяется как в пользу Домодедово и Шереметьево, так и в пользу новых игроков - Астафьево и, в потенциале, Кубинки и Раменское.

Ну и наконец, в воздухе постоянно витает некоторая напряженность в связи с возможными новыми кризисными явлениями в мировой экономике и нестабильностью экономического положения ряда стран зоны Евро”.

Однако, несмотря на некоторую неопределенность, в развитии собственного бизнеса АВКОМ-Д идет инновационным путем, расширяя высокотехнологичный и квалифицированный сектор бизнеса. Главный упор в прошедший период АВКОМ-Д сделал на развитие базы технического обслуживания и ремонта авиатехники бизнес-класса. В компании обучили и аттестовали инженерно-технический персонал, оснастили центр техническим оборудованием и контрольно-измерительной аппаратурой, установили строжайший контроль качества, осуществляемый иностранными экспертами, сертифицировали организацию по стандартам РФ и EASA. Благодаря упорной и напряженной работе инженерно-авиационной службы, компания без преувеличения может утверждать, что выполняет услуги ТОиР с качеством, превосходящим уровень большинства европейских технических центров. Авиационно-технический центр АВКОМ-Д по некоторым типам самолетов (например, HS-125-700, 800) является единственным авторизованным центром ТОиР в России.



продолжение 

“В декабре 2011г. мы рассчитываем на получение авторизации от компании Honeywell на выполнение монтажа/демонтажа и производство глубоких форм по авиадвигателям этого производителя”, - продолжает г-н Бахтин.

В 2011 году компанией были предприняты шаги по улучшению качества обслуживания воздушных судов и пассажиров, прибывающих в терминал АВКОМ-Д. Сейчас технология обслуживания предусматривает остановку прибывающего самолета непосредственно у бизнес-терминала, а пассажирам остается пройти только 12 метров от трапа до входа в терминал и после пяти минут паспортно-таможенных формальностей покинуть аэропорт.

“Наш прайс-лист предельно упрощен и понятен. Он включает в себя подробный перечень всех технологических операций и не содержит никаких скрытых надбавок или наценок, что позитивно отличает АВКОМ-Д от других аэропортов, где заявленная низкая цена обслуживания впоследствии удваивается или утраивается путем пооперационных начислений за обслуживание”, - говорит Евгений Бахтин. “Улучшение качества обслуживания пассажиров в сочетании с предложением квалифицированного технического обслуживания самолетов позволяет нам добиваться большего доверия клиентов и успешно развивать бизнес”.

Также особо стоит отметить, что работа в пиковый период 2011 года показала достаточность инфраструктуры АВКОМ-Д для обслуживания резко возрастающих пиковых объемов трафика. А хорошее взаимодействие с аэропортом Домодедово по размещению на стоянках МАД дополнительного количества бизнес-джетов, дает потенциальную возможность неограниченных объемов трафика



бизнес-авиации в этом терминале. Исходя из этого, АВКОМ-Д не планирует в ближайшее время расширение инфраструктуры или строительство новых объектов в АВКОМ-Д. Однако модернизация отдельных объектов будет произведена. В то же время, продолжает оставаться актуальным вопрос создания новой базы для бизнес-авиации в Домодедово, и компания намерена реализовать такой проект по мере строительства рулежных дорожек и расширения рабочей зоны в своей части аэропорта.

Одним из ключевых моментов развития компании является маркетинговая политика. АВКОМ-Д работает по принципу “качественное обслуживание за разумные цены”. “Мы постоянно работаем над расширением сферы предоставляемых услуг, акцентируя внимание на квалифицированном техническом обслуживании и услугах, которые пока не обеспечиваются другими операторами наземного

обслуживания в московском регионе и в РФ. Главной задачей мы считаем обеспечение качества обслуживания, для чего в компании установлена специальная система контроля качества нескольких уровней. Разумеется, как и другие операторы, мы предоставляем систему индивидуальных скидок для наших постоянных клиентов”, - отмечает Евгений Бахтин.

Принимая во внимание сложности с наземным транспортом из-за часто возникающих многочасовых автомобильных пробок, АВКОМ-Д рассматривает альтернативные варианты доставки пассажиров в аэропорт с использованием поездов “Аэроэкспресс”, вертолетного аэротакси или комфортабельными бизнес-вэнами, салоны которых оборудованы системами связи и Интернетом для возможности работы на пути в аэропорт.

Внимание к деталям и приверженность к традициям

Сегодня собеседник BizavWeek, учредитель и генеральный директор компании Avolus Алексис Грабар, расскажет о том, как сложился уходящий год для компании, о работе в России, и поделится своими планами на будущее.

Г-н Грабар, заканчивается не простой для мировой авиации 2011 год. Исключением не стал и сегмент бизнес-авиации. Как этот год сложился для Avolus в целом?

2011 год был хорошим, но не самым простым годом для Avolus. Мы заканчиваем этот год с 10% ростом по сравнению с 43% в прошлом году. Экономический климат и конкурентная среда остаются до сих пор сдерживающими факторами роста в индустрии. В течение последнего года мы уделяли пристальное внимание качеству предоставляемых нами услуг. Неизменное качество, персональный подход к клиенту, внимание к деталям и приверженность к традициям являются визитной карточкой Avolus. В последнее время мы получали очень много запросов на долгосрочные контракты, поэтому мы рады представить нашу новую программу Jet Card Europe – пакет 25 блок часов. Эта программа является следующим шагом в стратегическом развитии Avolus, и мы рассчитываем, что она будет способствовать дальнейшему росту бизнеса в течение предстоящих 5 лет. Несмотря на то, что данная программа большей частью сосредоточена на Европе, мы также будем включать в нее такие направления, как Москва и Санкт-Петербург.

А насколько, по Вашему мнению, изменилась ситуация на российском рынке, является ли он для Avolus приоритетным, и стало ли на нем проще работать?



Генеральный директор Avolus Алексис Грабар

Начиная с 2004 года Россия и страны СНГ являются ключевыми направлениями для Avolus. Прожив и проработав в России (с Eurocopter и Airbus), а также имея русские корни, у меня очень тесные связи с этим регионом. На сегодняшний день российский рынок является одним из самых конкурентных рынков с огромным количеством игроков, начиная от “одинокого” брокера и заканчивая крупными игроками, в том числе и операторами. Это создает множество трудностей для нас, не только в предоставлении конкурентоспособных цен, но и в обеспечении высокого стандарта качества наших предложений.

В качестве первого международного аккредитованного брокера для России/СНГ, мы тесно сотрудничаем с ОНАДА для обеспечения честной конкуренции на рынке, чтобы наши клиенты летали только на самолетах, которые имеют действующий сертификат АОС. Мы предлагаем нашим клиентам транспортные услуги, которые отвечают самым высоким международным стандартам безопасности с точки зрения технического обслуживания воздушных судов и уровня подготовки экипажа. Это также важно в вопросах страхования.

Россия остается ключевым регионом для нашего стратегического роста в течение следующих 5 лет, и мы будем продолжать развивать отношения с нашими клиентами, партнерами и поставщиками, чтобы достичь наших целей.

В условиях новой угрозы мирового финансового кризиса Avolus – одна из немногих компаний, активно модернизирующая свой флот. С чем, по Вашему мнению, это связано?

Как компания, которая уже долгое время представлена на рынке, у нас огромный опыт в приобретении широкого спектра воздушных судов. Наши крепкие взаимоотношения с лучшими операторами региона позволяют нам предлагать своим клиентам лучшие самолеты. Мы постоянно отслеживаем появление новых самолетов на рынке. Мы уделяем особое внимание тому, чтобы наши клиенты имели доступ к лучшим самолетам по конкурентоспособным ценам.

продолжение

Г-н Грабар, расскажите, пожалуйста, поподробнее о работе компании в России. Существуют ли специальные предложения для российских клиентов в целях повышения конкурентоспособности на этом рынке? Планируется ли открытие московского представительства?

Наши русские клиенты придают особое значение высоким стандартам обслуживания во время полета и VIP -питанию. Среди наших партнеров есть Novikov Catering, благодаря которому наши клиенты имеют возможность выбирать любую кухню на все рейсы из Москвы.

Кроме того, наша новая программа Jet Card Europe также позволяет клиентам приобрести блок часы по фиксированной ставке от 25 часов и больше. Программа охватывает континентальную часть Европы и предоставляет доступ к целому ряду специальных направлений, включая Москву и Санкт-Петербург. Это одна из наиболее конкурентоспособных программ в отрасли и открывает поистине гибкую и прозрачную ценовую модель.

Мы также недавно добавили на наш сайт услугу empty leg, которая позволяет получить доступ в реальном времени к перелетам со скидкой более чем на 3000 самолетах по всему миру. Эта программа позволяет клиентам выбрать любые перелеты со скидкой, от Москвы до Лос-Анджелеса и за его пределами.

Мы стремимся увеличить наш бизнес с помощью запущенной карточной программы в России и ожидаем высокий уровень спроса со стороны наших



русских клиентов. Мы планируем открыть офис московского представительства в 2012 году с целью поддержки спроса на карточную программу.

Можно ли узнать Ваше мнение о конкуренции на российском рынке. Сейчас в России работает ряд крупнейших европейских операторов сегмента бизнес-авиации, с помощью чего вы остаетесь на российском рынке одной из самых успешных зарубежных компаний?

Наш многолетний опыт присутствия и деятельности

в регионе означает, что на сегодняшний день мы входим в пятерку крупных брокеров, работающих на российском рынке. Недавнее объявление ОНАДА компании Avolus в качестве первого аккредитованного международного брокера для России подтверждает нашу приверженность развитию частной авиации в регионе.

Со дня основания Avolus, российский рынок бизнес-авиации являлся ключевым направлением для

продолжение ►

развития бизнеса. 7 лет спустя Россия представляет более 40% нашего чартерного бизнеса и продолжает быть стратегическим регионом для его роста. Последние несколько лет показали, что рынок в России стал более конкурентоспособен. Однако мы стремимся к долгосрочной перспективе роста индустрии в регион и рады тесно сотрудничать вместе с ОНАДА на благо честной конкуренции и хорошей деловой этики в отрасли. Сама природа наших услуг означает, что безопасность является первостепенной. Использование надежных, сертифицированных и застрахованных самолетов - это абсолютная необходимость для безопасности пассажиров и нашей репутации.

Мы разделяем обеспокоенность некоторых из наших главных конкурентов по поводу увеличения количества "серых чартеров", но верим, что благодаря нашей репутации наши клиенты, партнеры и поставщики могут иметь абсолютную веру в то, что мы предлагаем. Мы видим, что сотрудничество с такими организациями, как ОНАДА, и местными органами гражданской авиации в вопросах регулирования является необходимым для обеспечения будущего развития отрасли.

Мы считаем, что главное наше отличие от конкурентов заключается не только в приверженности к безопасности и конфиденциальности, но также в персональном подходе к каждому клиенту, предоставление личного менеджера, доступного 24/7 для обеспечения наиболее комфортного и безопасного передвижения по всему миру с оттенком роскоши.

Оцените, пожалуйста, аэропортовую инфраструктуру российских аэропортов.



Что, по-вашему, реально мешает компании усилить свое присутствие на российском рынке?

Мы внимательно следим за развитием в России инфраструктуры аэропортов для деловой авиации и приветствуем усиление конкуренции между Московскими аэропортами (Внуково-3, Шереметьево и Домодедово) и региональными аэропортами, в частности, с такими как Пулково, аэропорты в городах Сочи и Красноярск. Мы считаем, что, как и в Великобритании (аэропорты Фарнборо и Биггин Хилл), и в Континентальной Европе (аэропорты в Ле Бурже, Ницце и Женеве), качество, предлагаемое услугами наземных служб, является ключевым для развития частной авиации.

Что Вы ожидаете от 2012 года, поделитесь, пожалуйста своими прогнозами?

Несмотря на то, что общие показатели индустрии, согласно материалам ЕВАА, указывают рост всего на 3.5 % в 2011 года по сравнению с 2010, мы уже наблюдаем увеличение активности на 10%. Данный показатель, а также запущенные новые программы и консолидация направления по менеджменту и продажам самолетов, позволяют нам ожидать расширение нашего бизнеса до 30% в 2012 году.

Мы также создали несколько стратегических альянсов, прежде всего это партнерство с Jets.com в США и с группой ASA в Азии, что позволило открыть новые рынки для компании. Мы по-прежнему очень серьезно нацелены на открытие регионального офиса с местной командой, что будет иметь ключевое значение для обеспечения задуманного роста на 2012 год.

Мы также находимся в заключительной стадии завершения выкупа контрольного пакета компании, создания нового совета директоров и получения дополнительных инвестиций для экспансии совместно с консолидацией всей команды Avolus.

Согласно отраслевому анализу, в течение следующих 12 месяцев в Россию и страны СНГ будет доставлено до 50 новых самолетов. Мы считаем, что департамент Avolus по Продажам и Менеджменту будет играть ключевую роль в этой кампании.

Г-н Грабар, благодарим вас за интересное интервью и искренне желаем удач на российском рынке.



Avinode Business Intelligence Newsletter

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии рынка бизнес авиации в Европе.



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

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

В этом выпуске представлена следующая информация:

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

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов на период с 14 по 20 ноября 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	53	21	57	28	13	17	65	126
Великобритания	26	75	92	31	4	23	84	221
Франция	50	75	52	17	5	26	130	172
Италия	44	23	20	9	4	12	29	84
Австрия	18	1	5	3	2	6	9	54
Швейцария	14	30	29	9	24	8	25	128
Россия	141	91	50	17	5	19	18	291

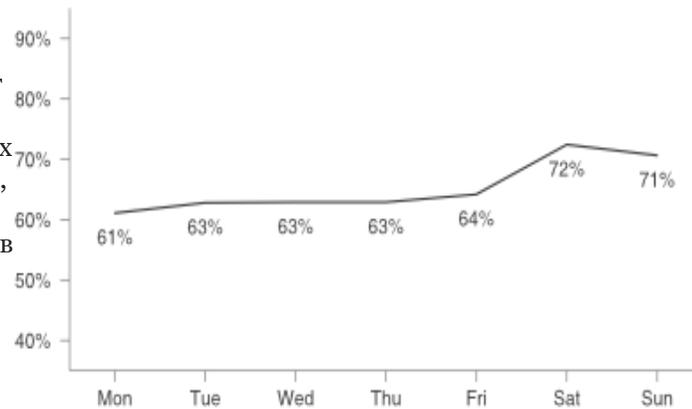
Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 14 по 20 ноября 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	21	4	3	0	1	3	3	16
Великобритания	2	27	7	0	0	3	0	10
Франция	2	4	4	1	4	9	3	7
Италия	0	2	3	5	0	1	2	6
Австрия	4	1	2	2	3	1	0	7
Швейцария	5	3	4	4	3	4	1	4
Россия	6	5	4	2	2	6	1	20

Индекс наличия свободных самолетов

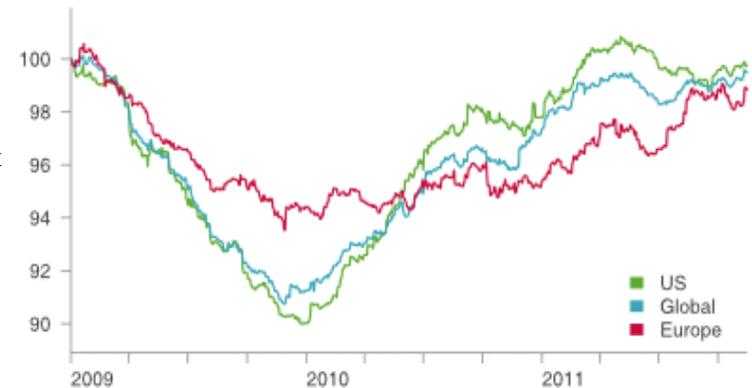
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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

Индекс стоимости летного часа.

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



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

Индекс спроса

Индекс спроса – индекс общей стоимости ежедневных заказов на рейсы, которые обрабатывает система Avinode, планируемых в течение 30 дней. 100 = 1 января 2009, когда было заказано рейсов на € 11 291 950



Стоимость летного часа популярных самолетов

Тип ВС	Средняя стоимость	3 месяца назад	6 месяцев назад
Cessna Citation Jet	€ 1610	€ 1631	€ 1631
Cessna Citation Excel	€ 2861	€ 2805	€ 2660
Bombardier Challenger 604	€ 4771	€ 4687	€ 4672

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

Стоимость рассчитана на основе 16 Cessna Citation Jet, 26 Cessna Citation Excel и 31 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные аэропорты прибытия.

Место	Аэропорт	Место месяц назад
1	Внуково, Москва	1
2	Ле Бурже, Париж	2
3	Лутон, Лондон	3
4	Женева	4
5	Кот Д'Азур, Ницца	5
6	Цюрих	6
7	Фарнборо, Лондон	8
8	Борисполь, Киев	7
9	Пулково, СПб	9
10	Швехат, Вена	10

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