



Короткая рабочая неделя в России предполагала, что новостной поток из нашей страны будет скудный. Так и случилось. Основное внимание авиационной общественности было сосредоточено на двух выставках.

С 5 по 8 марта в Орландо, США, проходило ежегодное шоу Heli Expo 2011. Вертолетная отрасль начала

укрепляться. Основные мировые производители вертолетной техники рапортовали о заключении многочисленных контрактов и выражали всяческий оптимизм по поводу перспектив развития гражданского вертолетостроения.

Другое мероприятие проходило пожалуй на самом ключевом рынке в настоящее время. Проходящая в Гонконге выставка гражданской авиации Asian Aerospace 2011 показала, насколько все игроки рынка рассчитывают на этот регион.

Выпущенная на этой неделе статистика активности бизнес авиации в США показала закономерную тенденцию. Начали возвращаться в небо частные и корпоративные самолеты. По данным компании ARGUS в сравнении с тем же периодом прошлого года выросло количество полетов самолетов по part 91 и сократилась активность полетов по part 135.



Владельцы стали летать больше

Компания ARGUS опубликовала данные TRAQPak по активности бизнес авиации в США в феврале 2011 г. По сравнению с прошлым месяцем общий трафик деловой авиации остался примерно на том же уровне. **стр. 9**



Heli-Expo 2011: из любви к контрастам

Ежегодное вертолетное роудшоу Международной вертолетной ассоциации (HAI), которое 5 марта стартовало в Орландо (Флорида, США), с каждым разом все ближе к своему номинальному международно-глобальному статусу. **стр. 10**



Система ETS заработала

Под квотирование попадают все авиакомпании, работающие в Евросоюзе, а также перевозчики других стран, совершающие полеты в Евросоюз **стр. 12**



Avinode Business Intelligence Newsletter.

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

индекс спроса: - 3,72%; индекс стоимости: +0,93%

В выпуске информация с 7 по 13 марта 2011 г. **стр. 13**

Принципиально новый G650



Быстрее всех, дальше всех,
вместительнее всех

Gulfstream®
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

Круглосуточная заправка

С 6 марта для возможности круглосуточной организации заправки в российских аэропортах компания «ТЗК Аэрофьюэлз» вводит для своих клиентов новый сервис – круглосуточная система поддержки Out-of-Office, позволяющая теперь принимать заявки на заправку в режиме 24/7.

С этого момента по вопросам авиатопливообеспечения во всех 25 аэропортах присутствия группы «Аэрофьюэлз» сотрудники авиакомпаний имеют возможность связываться с менеджерами «ТЗК Аэрофьюэлз» 24 часа в сутки, 7 дней в неделю.

«ТЗК Аэрофьюэлз» вводит новую услугу, особенно актуальную для организации заправки бизнес-авиации в российских аэропортах, чартерных рейсов, а также в случае посадки борта на запасной аэродром», - говорит Роман Хромов, коммерческий директор «ТЗК Аэрофьюэлз». «Сервис по России доступен не только для гражданской авиации, но и бортов МЧС, ФСБ, МВД» - отмечает он.

Круглосуточный сервис теперь охватывает всех клиентов группы «Аэрофьюэлз» и распространяется на организацию авиатопливообеспечения рейсов практически по всему миру. Ранее такая служба существовала только для клиентов компании «Аэрофьюэлз Интернешенел», организующей заправки в более чем 900 зарубежных аэропортах.

На сегодняшний день «ТЗК Аэрофьюэлз» обеспечивает заправки авиаГСМ более 50 российских авиакомпаний, таких как Аэрофлот, Атлант-Союз, Владивосток Авиа, авиакомпании Московского авиаузла, Ист Лайн, Самара, ГУАП



Пулково в аэропортах Абакан, Анапа, Барнаул, Благовещенск, Иркутск, Курган, Новосибирск, Пермь, Петропавловск-Камчатский, Санкт-Петербург, Сургут, Улан-Удэ, Ульяновск, Уфа, Хороль, Южно-Сахалинск.

Телефон службы Out-of-Office компании «ТЗК Аэрофьюэлз» +7 985 768 97 69, адрес электронной почты – ootzkaf@aerofuels.ru (почта на электронный адрес проверяется дежурным сотрудником после звонка по телефону). Служба работает во вне рабочее время с 17:00 до 9:00 по московскому времени (с 13 UTC и до 5UTC). В рабочие часы связываться со своим персональным менеджером «ТЗК Аэрофьюэлз».




1-ый международный форум

Развитие аэропортов в России и СНГ

22—23 марта 2011
Мариотт Гранд Отель, Москва

Среди докладчиков форума:



Антон Бучнев
Директор Департамента
Инвестиционных Проектов
Правительство
Санкт-Петербурга



Андреа Пал
Финансовый Директор
ООО «Воздушные Ворота
Северной Столицы»,
Аэропорт Пулково



Михаил Смирнов
Генеральный Директор
Новапорт



Евгений Чудновский
Генеральный Директор
Международный
Аэропорт «Кольцово»,
Екатеринбург



Виктор Горбачев
Генеральный Директор
Ассоциация «Аэропорт»
Гражданской Авиации



Леонид Шварц
Генеральный директор
Международный
Аэропорт «Курумоч»,
Самара

Основные темы и сессии форума:

Ключевое выступление представителей правительства стран СНГ	Модернизация аэропортов, как основная составляющая экономического развития в регионах
Взгляд финансистов	Специальная сессия о перспективах развития аэропортов в Украине и Казахстане
Интерактивная дискуссия	Инновационные методы в оптимизации производственных процессов
Обзор и практические примеры успешного управления аэропортами и достижения	Интервью на сцене с лидером индустрии с участием аудитории
Максимально высокие финансовых результатов	
Интерактивная сессия по механизму Государственно-Частного Партнерства	
Стратегии развития маршрутной сети и связи с авиалиниями	

Tel. +44 (0)20 7017 7444 | Fax +44 (0)20 7017 7447 | www.airport-development.com | info@adamsmithconferences.com

Airport

Азиатский рынок притягивает как магнит

На проходящей сейчас в Гонконге выставке Asian Aerospace многие компании говорят о перспективах Азиатского рынка деловой авиации. Гонконг может похвастаться одной из самых давних историй частной авиации в Азиатском регионе - первый аэроклуб был создан в декабре 1929 года. И сегодня деловая авиация этой небольшой области Китая стала одной из оживленных в регионе. Ежегодно более 4000 частных самолетов прилетают и улетают из бизнес терминала аэропорта Chek Lap Kok.

На выставке Asian Aerospace 2011, проходящей в Гонконге 8-10 марта 2011 г., многие международные игроки заявили о расширении своей деятельности в этом регионе.

Так, первый A319 Corporate Jet компании Tag Aviation в конце этой недели приступит к полетам из Гонконга. Самолет, рассчитанный на 44 места, будет самым большим во флоте Jet Aviation Asia. В будущем компания планирует увеличить количество самолетов этой модели до четырех.

По словам исполнительного директора Tag Aviation Asia Роба Уэллса, пополнение парка компании дальнемагистральным самолетом с большой пассажироместимостью позволит значительно расширить объем услуг для наших клиентов и прежде всего увеличить дальность беспосадочных перелетов. Компания Tag Aviation Asia была образована в 2006 году со штаб квартирой в Гонконге и входит в холдинг Tag Aviation.

А Jet Aviation, расширяя свой флот в Азии, добавляет шесть самолетов для базирования в Гонконге. Как прокомментировал директор по продажам Jet Aviation в азиатском регионе г-н Ризен, с добавлением новых самолетов в управление компании их общее



количество на базе в Гонконге будет доведено до 16. Это связано с заметным увеличением спроса в регионе на полеты по внутриазиатским направлениям и перелетам в Европу, на Ближний Восток и в Северную Америку. Среди новых поступлений в этот регион - Citation CJ3, Gulfstream G550, Gulfstream G-IV, Bombardier Global 5000 и два Global Express. Кроме этого, г-н Ризен отметил, что за последнее время заметно увеличилось количество заявок на выполнение рейсов из России. С этим было связано увеличение дополнительного флота дальнемагистральных лайнеров.

От грандов не отстают и местные перевозчики. Китайский перевозчик Donghai Jet в рамках проходящей выставки Asian Aerospace получил первый из пяти заказанных самолетов Challenger 300. Контракт на поставку новых джетов был подписан между компаниями в ноябре прошлого года. Таким образом, новый самолет дополняет флот Donghai Jet, состоящий из бизнес джетов Challenger 605.

Новый интерьер ACJ для Китая

На проходящей сейчас в Гонконге выставке Asian Aerospace 2011, Airbus представил новую концепцию оформления салона корпоративных лайнеров, основанную на предпочтениях азиатских клиентов. В дизайне интерьера, названного Phoenix, использованы китайские стилистические мотивы: традиционные материалы, цветовые сочетания и элементы орнамента.

Планировка и оборудование салона разработаны с учетом особенностей национального досуга. Так, доминантой основной секции салона стал большой круглый стол на шесть персон: по замыслу дизайнеров, это дань сильным семейным традициям, являющимся основой многих азиатских культур. Специально для настольных игр, излюбленного вида времяпрепровождения в Азии, в частности, в Китае, стол легко трансформируется в прямоугольный. В качестве опции предлагается секция для караоке.

По сообщению пресс-службы производителя, на сегодня более 25 заказов на самолеты семейства ACJ поступили от клиентов из Азии, большинство из них - из Китая, который в Airbus называют "одним из самых быстрорастущих рынков частной авиации".

Следуя рыночным тенденциям, европейский самолетостроительный концерн провел аудит и сертификацию на право производства отделочных работ по семейству ACJ первого в Азии центра отделки - Taikoo Aircraft Engineering Company (TAE-CO) в китайском городе Сямынь. Это предприятие стало восьмым аккредитованным центром отделки Airbus.

По материалам АТО



UTair подтвердил покупку 15-и EC175

В ходе выставки Heli-Expo 2011 авиакомпания UTair заключила с компанией Eurocopter твердый заказ на поставку 15 вертолетов EC175, что расширяет долгосрочное стратегическое партнерств с Eurocopter и дочерним предприятием в России и СНГ Eurocopter Vostok.

Контракт на поставку 15 вертолетов EC175 подписали генеральный директор авиакомпании UTair Андрей Мартиросов и президент группы Eurocopter Люцц Бертлинг в присутствии исполнительного вице-президента Eurocopter Кристиана Гра и генерального директора Eurocopter Vostok Лоранс Ригolini. Поставки вертолетов EC175 будут осуществляться в 2013 и 2014 гг.

“UTair будет использовать EC175 для дальнейшей экспансии на рынок и для развития нефтегазового сегмента”, сказал Андрей Мартиросов. “Качество продукции Eurocopter, а также высокий уровень технической поддержки, позволяет нам быть уверенными в принятии новых решений для нашего дальнейшего стратегического развития”.

Люцц Бертлинг сказал, что количество заказанных UTair вертолетов позиционирует российского оператора в качестве основного клиента новых 7-тонных вертолетов Eurocopter. “Это еще один важный фактор поддержки программы EC175, и мы намерены оправдать доверие UTair к нам”, добавил г-н Бертлинг.

Авиакомпания UTair эксплуатирует вертолеты Eurocopter с 2006 года. В настоящее время парк авиакомпании включает вертолеты Eurocopter AS350 B3, AS355N и BO105, которые используются для выполнения целого спектра задач от индивидуальных полетов до работ в нефтегазовой сфере и спасательных работ.

Jet Expo 2011 движется вперед



«РусДжет», одна из ведущих авиакомпаний на российском рынке бизнес авиации, вошла в состав участников выставки JET EXPO.

«РусДжет» является базовой авиакомпанией аэропорта Внуково-3. Деловыми партнерами авиакомпании являются: «Международный аэропорт Внуково», «Виппорт», ОАО «Центр услуг гражданской авиации «РусАэро».

«РусДжет» располагает собственным и находящимся в управлении парком воздушных судов (более 20 самолетов). В настоящее время компания ведет переговоры с клиентами о поступлении под управление авиакомпании самолетов типа Gulfstream 200 (Galaxy) и 550, Challenger 605.

Авиакомпания «РусДжет» обеспечивает выполнение внутренних и международных полетов VIP-класса, осуществляет управление корпоративными и частными воздушными судами российского и иностранного производства с кабинами «салон».

Новый Falcon 2000EX в Москве

Авиакомпания Elite Air в конце февраля 2011 года пополнила свой флот новым бизнес джетом Dassault Falcon 2000EX. Как отмечают в компании это связано с заметным увеличением количества рейсов на европейских направлениях в целом и резкий спрос на полеты из России.

По мнению исполнительного директора компании Мишеля Куломба, приобретение нового Falcon 2000EX позволит клиентам комфортно перемещаться не только по европейским направлениям, но и выполнять беспосадочные рейсы в Северную Америку и на Ближний Восток.

В настоящее время флот компании Elite Air состоит из четырех Bombardier Challenger 605, одного Bombardier Challenger 300 и одного Falcon 2000EX. Новый Falcon 2000EX будет базироваться в Москве. Сейчас в российской столице на постоянной основе находятся два Challenger 605 и один Challenger 300.

Первый самолет бизнес класса Falcon 2000EX был предоставлен покупателям в 2003 году и имеет на 25% большую продолжительность полета по сравнению с оригинальным Falcon 2000. В основном это стало возможно благодаря установке новых двигателей Pratt & Whitney Canada PW308C, которые имеют на 30% лучшие характеристики по расходу топлива по сравнению с двигателями, установленными на Falcon 2000. Самолет оборудован комплектом авионики Honeywell Primus Epic и заменил предыдущий комплект Rockwell Collins Pro Line 21. Самолет занимает нишу между средне и дальнемагистральными самолетами и может предложить много интересных особенностей своим владельцам. Салон Falcon 2000EX обладает большими размерами и может разместить до 16 пассажиров. Стандартная конфигурация предлагает только 10-12 пассажирских мест.

Первый Hawker 800 XPR поставлен

Hawker Beechcraft Global Customer Support (GCS), дочернее подразделение компании HBC, объявила о передаче первого модернизированного самолета Hawker 800XPR в компанию JoinJet.

Основные изменения модернизированного лайнера коснулись, прежде всего, двигателей. Теперь на самолете устанавливается новая силовая установка Honeywell TFE731-50R, позволяющая увеличить крейсерскую скорость и высоту полета.

Также на новом варианте джета будут установлены модернизированная навигационная система и вертикальные законцовки крыла. В целом самолет является модификацией популярной модели 800XP. Также для будущих клиентов предусмотрены несколько новых вариантов интерьера. В настоящее время ведется процесс сертификации модели, который должен закончиться в течении месяца.

Особо стоит отметить, что владельцы ранних моделей данного типа могут провести модернизацию самолетов в двух специализированных центрах обслуживания в США.



Falcon 7X получил награду

Бизнес джет Falcon 7X компании Dassault был назван победителем премии Aviation Awards Asia в категории самолетов деловой авиации. Награждение проходило в рамках выставки Asian Aerospace 2011, а награду получил Жан-Мишель Жакоб (Jean-Michel Jacob), вице-президент по международным продажам Dassault Falcon.

“Falcon 7X является идеальным самолетом для азиатского рынка, где уже с момента первой поставки он имеет отличную репутацию”, сказал г-н Жакоб. “Азиатские операторы могут в полной мере оценить не только передовые технологии Falcon 7X, но и исключительные качества самолета, а также комфорт и тишину, которые обеспечивают технологии этого бизнес джета. Наш коллектив будет очень гордиться этой наградой”.

Представленные номинанты премии Aviation Awards Asia оценивались группой известных специалистов отрасли, с учетом индивидуальных заслуг участников и достижений в таких областях, как инновации, поддержка клиентов, внедрение технологий для повышения эффективности, безопасности и с учетом общей стратегии бизнеса компаний-участников.

Стоит отметить, что два самолета Falcon 7X находятся в эксплуатации в специальном летном отряде «Россия».

На сегодняшний день флот Falcon 7X накопил налет более 57000 часов. Эти бизнес джеты, приписанные в более 25 странах, летают в более 40 странах мира. Один из самолетов уже налетал более 3000 часов с момента поставки в середине 2007 года.

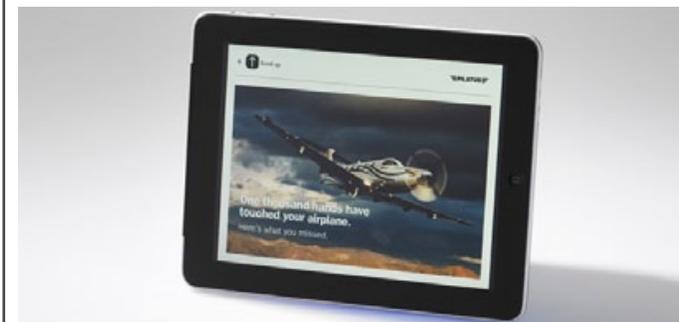


iPad пришел в Pilatus

Начиная с февраля 2011 года швейцарский производитель турбовинтовых самолетов Pilatus начал поставлять заказчикам самолеты Pilatus PC 12NG в комплекте с планшетным компьютером iPad. На модный гаджет будет установлено сервисное программное обеспечение, настроенное под конкретный самолет.

С помощью нового сервиса клиенты смогут получать всю необходимую информацию по своему самолету: полную документацию и спецификацию самолета, летную документацию для пилотов, время полета, количество взлетно-посадочных циклов, данные по прохождению процедур технического обслуживания и т.д. Кроме этого, на iPad устанавливается множество дополнительных приложений, таких как Fore Flight, My Radar Pro. Данные по каждому конкретному самолету будут обновляться в режиме реального времени. По мнению руководства швейцарского производителя, новая клиентская программа заметно укрепит репутацию компании как производящую современный продукт, отвечающий всем передовым достижениям не только в авиации, но и в IT-технологиях.

В настоящее время рассматривается вариант оснащения планшетниками iPad всех ранее выпущенных самолетов.



Новое партнерство в бизнес авиации

Сегодняшнего дня, 9 марта 2011 г., у клиентов Lufthansa Private Jet появилась возможность путешествовать на самолетах NetJets Europe, лидера европейской бизнес авиации. Пассажиры Lufthansa смогут по достоинству оценить многолетний опыт NetJets Europe в организации частных бизнес перевозок, а также получат возможность путешествовать в любое удобное для них время благодаря крупнейшему воздушному флоту бизнес джетов в Европе.

“Сотрудничество с Lufthansa Private Jet позволит нам предоставить огромные возможности для комфортных путешествий еще большему числу пассажиров бизнес рейсов, - говорит Эрик Коннор (Eric Connor), Председатель Совета директоров и Генеральный директор NetJets Europe.- Мы рады поделиться с Lufthansa нашим опытом в организации бизнес перевозок”.

Благодаря партнерству с NetJets Europe Lufthansa Private Jet сможет обеспечить своим клиентам максимальную гибкость при организации поездок: достаточно позвонить в клиентскую службу Lufthansa Private Jet за 10 часов до полета, и NetJets Europe предоставит один из 150 самолетов в нужный аэропорт. Бизнес перевозчик сотрудничает с 88 аэропортами в Германии, 900 - в Европе и 5000 - по всему миру. Воспользоваться услугами компании можно 365 дней в году. Путешествие с NetJets Europe позволит значительно сократить время в пути, поскольку компания осуществляет перелеты как в небольшие, отдаленные, так и в международные аэропорты без задержек и дополнительных трансферов.

Как ранее сообщалось, Netjets будет обслуживать всех пассажиров, которые заказывают через Lufthan-



sa европейские рейсы стоимостью более 20.000 евро. В конце прошлого года Lufthansa объявила о закрытии своего швейцарского подразделения бизнес авиации Swiss Private Aviation. Причиной такого решения, по словам представителей авиакомпании, стала сложная рыночная ситуация. Также швейцарский перевозчик не смог обеспечить необходимый уровень услуг.

NetJets Europe также предоставляет своим клиентам широкий ряд услуг от технического обслуживания самолетов и планирования полетов до организации питания на борту. Высокие стандарты безопасности обеспечиваются качественным техническим обслуживанием воздушного флота компании и постоянными вложениями в обучение пилотов и бортовой команды. Компания NetJets Europe стала первым бизнес перевозчиком, получившим сертификат программы аудита эксплуатационной безопасности авиакомпаний IOSA, выдаваемый Международной ассоциацией воздушного транспорта IATA.

LANDMARK приобретает семь джетов

Сегодня один из основных игроков на рынке бизнес перевозок США – компания Landmark Aviation объявила о вводе в эксплуатацию семи новых самолетов. Среди приобретений компании - King Air B200, King Air 350, Citation CJ3, Citation Bravo, Hawker 850XP, Gulfstream G450 и Gulfstream G550

Самолеты CJ3, Bravo and Hawker 850XP будут базироваться в Chicago, Raleigh-Durham и Charlottesville. Остальные лайнеры будут осуществлять рейсы из европейских филиалов перевозчика.

С вводом в эксплуатацию новых воздушных судов общее количество самолетов в парке компании будет составлять 75 единиц, что делает Landmark Aviation одной из крупнейших в США компаний в сегменте бизнес авиации.

По словам вице-президента компании Джима Хопкинса, наметившиеся положительные тенденции в экономики в целом, и на рынке услуг бизнес авиации в частности, заставляют оператора наращивать провозные мощности.

«В течение текущего года мы планируем получить до десяти самолетов различных классов», - говорит г-н Хопкинс.



Dassault повысит точность навигации с новой кабиной EASy II

Французский производитель бизнес джетов Dassault Falcon недавно начал тестовые полеты с использованием новой европейской геостационарной службы EGNOS (European Geostationary Navigation Overlay Service). Использование этой службы должно значительно улучшить точность подходов к аэропортам по территории всей Европы. Пробные полеты были осуществлены во французском аэропорте Pau Pyrénées (ИКАО: LFBP) на самолете Falcon 900LX, оборудованном кабиной экипажа следующего поколения - EASy II.

В ходе тестов экипаж испытателей Dassault сделал семь подходов, и результаты испытания подтвердили правильность и точность сигнала новой навигационной службы. “Возможность заходов с более точным вертикальным позиционированием (VPL) открывают доступ к аэропортам в местностях со сложной погодой и рельефом и повышает точность подхода к ВПП”, сказал Жан-Луи Дюма, тест-пилот Dassault, который проводил испытания. “Горная местность на юго-западе Франции, где мы летели, является прекрасным примером того, как новые возможности авионики Easy II, как и ситуационного «зрения», в сочетании с улучшенными инструментами навигации, такими как EGNOS, резко повышают ситуационную осведомленность пилота и пределы безопасности”.

“Наличие системы EGNOS, которая позволяет повысить удобство и безопасность подходов, как это сделала система WAAS в Соединенных Штатах, является важным шагом для Европейского авиационного сообщества”, сказал президент и главный исполнительный директор Dassault Falcon Джон Росанваллон (John Rosanvallon).



“Развитие новых возможностей авионики Easy II, в том числе и применение в ней системы EGNOS, дает в распоряжение пилотов Falcon новые и более эффективные наборы инструментов, чтобы они могли летать дальше, безопаснее и эффективнее”.

Возможность использования системы EGNOS с LPV будет доступна уже летом 2011 года с введением в эксплуатацию авионики Easy II для самолетов Falcon 900LX.

Следующее поколение кабины экипажа компании Dassault, известной как Easy II, предложит ряд новых опций и усовершенствований, которые включают в себя: Систему Синтетического Зрения (Synthetic Vision System - SVS); улучшенное отображение

символики на дисплеях; обновление системы управления полетом (версия 7.1), улучшение взлетных характеристик и возможностей ухода на второй круг; систему помощи и указаний во время движения по взлетно-посадочной полосе (Runway Awareness and Advisory System (RAAS)), а также расширенный пакет навигации, который включает в себя WAAS-LPV и RNP SAAAR.

Как ожидается, сертификация Easy II закончится в июне этого года и сразу будет доступна на Falcon 900LX, а также для других Falcon 900 EASy в качестве модернизации. Другие самолеты компании смогут получить Easy II немного позже: Falcon 7X получит ее в третьем квартале 2012 года, а семейство Falcon 2000 EASy в четвертом квартале 2012 года.

Оксфорд и Кэмбридж борются за бизнес-авиацию

Старейшие британские университеты Оксфорда (Oxford) и Кэмбриджа (Cambridge) столетиями соперничают в сфере академических разработок и спортивных достижений. Теперь же два одноименных городских аэропорта готовы подхватить эстафету в состязании, но уже за бизнес-авиацию.

Ровно через год после своего ребрендинга London Oxford Airport показал рост активности деловой авиации на 44%. В среднем каждый день аэропорт принимает или выпускает 20 бизнес-джетов. А это почти четверть всего объема операций деловой авиации в лондонском аэроузле.



Оксфордский аэропорт, принадлежащий девелоперской компании Reuben Brothers, является базовым для семи чартерных операторов. В настоящее время в London Oxford Airport идет строительство нового ангара размерами 120x40 м для привлечения новых клиентов. В аэропорту имеется множество кафе и магазинов, работает спортивный центр.

Marshall Airport Cambridge, владельцем которого является британская компания Marshall Aerospace, не носит название лондонского, но имеет более быстрое железнодорожное сообщение с центром Лондона, чем его соперник. С открытием полтора года назад двухэтажного центра бизнес-авиации, оборудованного спальными комнатами для экипажей, аэропорт достиг уровня 250 операций в месяц. Этот хаб позиционируется как ворота в восточную Англию, где расположены популярные у VIP-персон достопримечательности, включая

ипподром Newmarket Racecourse. Здесь же размещен сертифицированный сервисный центр Cessna.

За первые два месяца этого года через ангары аэропорта прошло на четверть больше самолетов, чем за последние четыре месяца прошлого года. Аэропорт лицензирован для использования коммерческой авиацией и способен принимать суда класса Boeing 757 и Airbus A320 (длина полосы – 1965 м). Marshall Airport Cambridge привлекателен операторам бизнес-авиации тем, что не имеет системы слотов. Аэропорт оборудован всеми средствами навигации, включая ILS и DME. Частным транспортным средствам открыт свободный доступ к стоянкам.

Несомненно, борьба за клиента в центре деловой столицы Европы только разворачивается. Оба аэропорта имеют равные шансы на лидерство, а кто станет лучшим, покажет время. В любом случае, от их успехов выиграет бизнес-авиация в целом.



Владельцы стали летать больше

Компания ARGUS опубликовала данные TRAQPак по активности бизнес авиации в США в феврале 2011 г. По сравнению с прошлым месяцем общий трафик деловой авиации остался примерно на том же уровне. Активность выросла на 0,1% по сравнению с январем 2011 г. Однако, если сравнить февраль 2011 с февралем 2010 г., то общий трафик немного снизился, на 0,5%.

Рассматривая итоги февраля 2011 г. видно, что в основном, по сравнению с прошлым месяцем, в различных сегментах полетов произошли незначительные изменения. Заметный рост наблюдался в сегменте полетов самолетов в доленом владении (+3,3%), а в сегменте частных и корпоративных полетов по part 91 рост составил незначительные 0,6%. В сегменте коммерческих полетов по part 135 произошло снижение по сравнению с январем 2011 г. на 1,9%. В категориях самолетов наибольшей популярностью пользовались крупные самолеты – полеты средних бизнес джетов выросли на 3,2%, а больших самолетов на 1,0%. В то же время полеты на турбовинтовых самолетах и малых бизнес джетах сократились на 1,5% и 1,0% соответственно. Показательно то, что в категории больших самолетов наблюдаются наибольшие диспропорции: в то время как бизнес джеты, находящиеся в частном/

	Business Aircraft Activity January 2011 vs. January 2010			
	Part 91	Part 135	Fractional	All
Turbo Prop	4.4%	-13.2%	5.6%	-3.1%
Small Cabin Jet	10.3%	-10.5%	-14.4%	0.1%
Mid-Size Cabin Jet	2.6%	2.4%	-1.2%	1.3%
Large Cabin Jet	7.6%	-4.9%	-4.6%	2.5%
All Aircraft Combined	5.8%	-8.7%	-3.0%	-0.5%

корпоративном и долеом владении показали рост активности на 3,6% и 7,4% соответственно, коммерческие полеты на этой категории самолетов снизились на 7,3%.

По сравнению с февралем 2010 года, также как и месяцем ранее, происходит перераспределение трафика в сторону полетов, выполняемых в интересах собственников воздушных судов. Хотя общий трафик остался практически на том же уровне (-0,5%), значительный рост наблюдался только в сегменте частных и корпоративных полетов, выполняемых по part 91 - на 5,8%. Активность в сегменте полетов по part 135 уменьшилась на 8,7%, а в сегменте долеого

владения на 3,0%. Можно уже считать тенденцией то, что в США владельцы воздушных судов начали более активно использовать свои самолеты после кризиса. Активность по категориям самолетов распределилась следующим образом: полеты турбовинтовых самолетов упали на 3,1%, малые, средние и большие бизнес джеты увеличили активность на 0,1%, 1,3% и 2,5% соответственно.

Категории самолетов в системе TRAQPак.

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.



	Business Aircraft Activity February 2011 vs. January 2011			
	Part 91	Part 135	Fractional	All
Turbo Prop	-1.6%	-2.0%	2.8%	-1.5%
Small Cabin Jet	-0.4%	-3.3%	2.2%	-1.0%
Mid-Size Cabin Jet	3.8%	2.3%	3.1%	3.2%
Large Cabin Jet	3.6%	-7.3%	7.4%	1.0%
All Aircraft Combined	0.6%	-1.9%	3.3%	0.1%

Heli-Expo 2011: из любви к контрастам

Ежегодное вертолетное роудшоу Международной вертолетной ассоциации (НАИ), которое 5 марта стартовало в Орландо (Флорида, США), с каждым разом все ближе к своему номинальному международно-глобальному статусу. Еще лет десять назад, несмотря на свои размеры и титул International, выставка Heli-Expo была лишь отражением состояния американского вертолетного рынка, его потребностей и устремлений – региональное и даже провинциальное отраслевое событие по существу.

Нельзя сказать, что теперь американцы переменялись и побороли свой аутизм, для большинства местных компаний отрасли Heli-Expo – старая добрая вертолетная ярмарка, но в мировом вертолетном атласе появились десятки новых страниц, отчего у производителей и поставщиков голова пошла кругом. Глобализация нанесла американской вертолетной гегемонии ответный удар в виде впечатляющего усиления европейских производителей и формирующегося прямо сейчас нового экономического пространства для мировой вертолетной отрасли – в Индии, Китае, Бразилии и других странах.

Конечно, сегодня вертолетное сообщество, с одной стороны, думает об элементарном выживании и пытается различить признаки отраслевого роста, с другой – рисует бурные футуристические картинки. С начала кризиса в плане прогнозов и ожиданий только прибавилось неопределенности и горячности. Вероятно, и все Heli-Expo 2011 будет выстроено на подобных крайностях, на контрасте понижающих и повышающих ожиданий.

Вертолетостроение – гражданское и военное – одна из последних отраслей американской экономики, сохранившая основные производственные мощности в национальных границах, а также черты



технологического лидерства. Чего не скажешь, к примеру, о продукции хай-тека и автомобилестроения – первая не производится в США, второе уже не является лидерским. К тому же, у вертолетной отрасли в США особые позиции и значение в деловой и общественной жизни – в ней по-прежнему важную роль играет частная инициатива, она остается полем реализации для предприимчивых инженеров, пилотов и других авиационных специалистов. В этом секрет ее жизнеспособности. Однако зоны притяжения для мирового производства и продаж скоро могут оказаться далеко от границ мирового вертолетного лидера. Неудивительно, что теперь выставочная площадка НАИ принимает мировые премьеры, ориентированные не столько на американских, сколько на мировых потребителей. Экспертная и репрезентативная репутации американского салона сохраняют свое значение и в будущем. Где и показывать рыночные новинки, как

ни здесь, и откуда стартовать на мировой рынок, как ни с площадки Heli-Expo.

Компания AgustaWestland представил на выставке Heli-Expo новинку – модель AW169. На презентации генеральный директор компании-производителя Джузеппе Орси (Giuseppe Orsi) объяснил, что международная выставка, где представлено столько смелых идей и новинок, лучшее место для демонстрации достоинств нового вертолета. Среди новшеств – новое цифровое оснащение салона, обновленные системы контроля и управления, спутниковая навигация и многое другое.

Джузеппе Орси так же отметил, что заключительную стадию сертификации новый вертолет AW169 пройдет в 2014 году. В последующие 20 лет производитель планирует поставить на рынок 1000 вертолетов этой модели.

“Реакция на наш вертолет была весьма положительной. Интерес превзошел все наши ожидания”, сказал генеральный директор Джузеппе Орси, беседуя с журналистами на пресс-конференции компании.

На пресс-конференции производителей вертолетной техники генеральный директор компании Eurocopter Лутц Берлинг заявил, что, несмотря на неблагоприятные финансовые условия прошедшего года, компания подтвердила свои лидирующие позиции в гражданском и военном секторе. Выручка Eurocopter составила 6,7 млрд Евро, что на 6% больше, чем годом ранее. Лутц Берлинг так же отметил, что в данный момент вертолетостроители работают над развитием своего присутствия на рынке Азии. На выставке Heli-Expo 2011 Eurocopter представила на своей экспозиции вертолет EC 350 В3 с более

мощным двигателем Turbomecса 2D и полностью автономной системой управления. Сертификация модифицированного вертолета запланирована на июнь 2011 года, а первые поставки уже на следующий месяц. В рамках развития программы тяжелого вертолета ЕС 175, который будет строиться на заводе в Китае (совместно с компанией Aviasopter) Лутц Берлинг отметил, что работа по сертификации ЕС 175 идет полностью по графику и первые поставки ожидаются уже в 2012 году.

На выставке Eurocopter заключил в общей сложности контракты на поставку 68 вертолетов, среди которых 17 новых модификаций ЕС 145Т2 с фенестроном и 15 новейших ЕС 175. Также заказчики выбрали AS 350 разных модификаций, ЕС 135 и ЕС 130.

«Наши преимущества в будущем должны быть обеспечены за счет инвестиций в разработку новых моделей и производственных мощностей наряду с экспансией на другие рынки и улучшением качества обслуживания».- добавил Л. Берлинг.

Bell Helicopter объявил о заключении 41 контракта на HELI-EXPO.

«Это было исключительное шоу для Bell Helicopter,» сказал Джон Л. Гаррисон, президент и главный исполнительный директор Bell Helicopter. «Общение с клиентами и прислушивание к их потребностям дало рекордное количество заказов на HELI-EXPO в этом году - продано более 40 вертолетов - это указывает на доверие клиентов к Bell Helicopter».

В ассортимент заказов вошли несколько 412EP и 429, 11 новых 407GX, а также 206L4. Эти вертолеты будут работать на рынках Северной Америки, Азии,

Латинской Америки, Европы и на Ближнем Востоке.

«Мы определенно можем начать чувствовать на себе изменение климата», сказал Ларри Робертс, старший вице-президент Bell Helicopter. «Я был особенно рад, что мы увидели продажи во всем ассортименте нашей продукции, и в частности, среди 412EP, 407GX и 429».

На выставке Bell Helicopter показала новую версию Bell 407 – 407GX – оснащенную инновационной авионикой Garmin G1000HTM Integrated Flight Deck и 407АН военный вариант вертолета.

Вертолетостроительная фирма MD Helicopters на выставке Heli-Expo 2011 отметила, что на данный момент ведется активная работа по сотрудничеству компанией Boeing по разработке легкого вертолета - разведчика АН 6. Руководитель компании MD Helicopter Линн Тилтон отметили, что сейчас находится в стадии реализации крупный заказ на поставку 75 вертолетов MD 902 для 6 стран Ближнего Востока.

Корпорация Sikorsky Aircraft объявила, что запланировала поставки пяти Sikorsky S-76С во второй половине 2011 года в соответствии с договором, подписанным в декабре прошлого года с компанией Milestone, ориентированной исключительно на предоставление аренды вертолетов. Sikorsky S-76 по праву считается одним из лучших гражданских вертолетов. Начиная с 1979 года Sikorsky произвел более 725 вертолетов модели S-76, которые налетали в общей сложности больше 5,1 млн ч в 59 странах мира. И это еще не предел, ведь для столь удачной машины начало четвертого десятка если уже не рассвет, то точно разгар зрелого полдня. - отметили руководители Sikorsky Aircraft.

«Русский час» на выставке Heli-Expo – это, уже ставшая традиционной, развернутая пресс-конференция руководителей российской вертолетной индустрии с аккредитованными на выставке журналистами. Собственно, это главное место и время в году, когда западные специализированные издания могут напрямую пообщаться с ключевыми русскими ньюсмейкерами и услышать из первых уст о деятельности, достижениях и планах компаний вертолетной отрасли России.

Сегодня у россиян на повестке – перспективная товарная экспортная линейка, которую ОАО «Вертолеты России» представили на своем стенде. Это Ми-34С1, Ка-32А11ВС и Ми-171, которые представляют интерес для американского рынка. Вторая позиция: новые возможности по послепродажному обслуживанию и формирование глобальной сети обслуживания российской техники, исходя из концепции продажи жизненного цикла вертолета.

Однако главная тема, заявленная на «русском часе» Heli-Expo 2011, – начало сотрудничества российского вертолетного сообщества в лице Ассоциации вертолетной индустрии (АВИ) с международной рабочей группой по безопасности полетов вертолетов (IHST), авторитетным профобъединением, продвигающим новые принципы безопасности полетов, которое было создано совместными усилиями ряда общественных вертолетных организаций, включая НАИ, представителями ведущих операторов и производителей, а также чиновниками FAA, EASA и других национальных и международных учреждений.

По материалам Ассоциации Вертолетной Индустрии

Система ETS заработала

Европейская комиссия определила, что в рамках системы торговли квотами на выброс парниковых газов Евросоюза (ETS) авиакомпании в 2012 г. получают квоту на 212.892.052 т углекислого газа, а с 2013 г. — на 208.502.525 т.

Эти результаты были получены после тщательного анализа архивных данных Евроконтроля за 2004-2006 гг., на основании которых было установлено, что средний объем выброса вредных газов самолетами авиакомпаний, совершающих полеты в Евросоюзе, составил за этот период 219.476.343 т. Соответственно, квота на 2012 г. установлена в объеме 97% от этой величины, а начиная с 2013 г. — 95%. Надо отметить, что под квотирование попадают все авиакомпании, работающие в Евросоюзе, а также перевозчики других стран, совершающие полеты в Евросоюз, причем авиакомпании США уже возбудили расследование относительно законности включения их в систему ETS.

Как и во многих других случаях в процессе



интеграции авиакомпаний в систему ETS, данный набор информации был обнародован гораздо позже, чем планировалось. Еврокомиссия заявляет, что были проведены дополнительные исследования с целью уточнить результаты, в частности, учесть объем выбросов, создаваемых работой вспомогательных силовых установок (ВСУ) самолетов. При поддержке Евроконтроля и ряда авиакомпаний была разработана методология для оценки вклада ВСУ, и эти данные были добавлены к объемам углекислого газа, создаваемым в результате полетов.

Тем не менее, требуется еще ряд шагов, прежде чем система сможет работать в полную силу. Объявляя размер квот, Еврокомиссия также сообщила, что позже в этом году будут формально определены объемы эмиссий, которые будут распределяться бесплатно среди авиакомпаний, продаваться на аукционе либо резервироваться для новых авиакомпаний.

Пока ЕС планирует бесплатное распределение 82% общей квоты, на аукционе будет продаваться 15%, а остаток резервируется для новых авиакомпаний или других специальных случаев.

Управлять распределением должны государства-участники Евросоюза, а иностранные перевозчики приписаны к различным странам (большинство российских авиакомпаний приписано к Германии). Правила ЕС предписывают, что доходы от продаж



квот на аукционах должны направляться на борьбу с изменением климата, но не обязательно на деятельность, связанную с авиацией.

Ряд европейских перевозчиков высказывает, в частности, обеспокоенность в том, что прошлогодняя отмена полетов из-за извержения вулкана в Исландии может исказить распределение квот. Однако Еврокомиссия отвечает, что у нее нет данных, свидетельствующих о том, что облако вулканического пепла в разной степени затронуло разных перевозчиков, что могло бы привести к искажению размеров свободно распределяемых квот. Такое могло бы произойти в случае, если бы некоторым авиакомпаниям пришлось бы отменить больше рейсов, чем другим. По мнению чиновников Еврокомиссии, все оценки показывают, что различия в отмене полетов между разными авиакомпаниями были крайне незначительными.

В то же время надо понимать, что отказ от принятия 2010 года в качестве базового для распределения квот, потребовал бы двухлетней законодательной процедуры, что для Еврокомиссии неприемлемо.

По материалам АТО

Avinode Business Intelligence Newsletter

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии рынка бизнес авиации в Европе с 7 по 13 марта 2011 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, в США и в Европе
- Стоимость летного часа самых популярных самолетов в системе Avinode
- Самые популярные аэропорты прилета

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов на период с 7 по 13 марта 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	31	20	41	14	6	18	38	81
Великобритания	25	53	91	31	4	39	30	159
Франция	35	82	75	34	0	45	431	203
Италия	13	25	36	20	5	20	88	106
Австрия	9	9	14	4	6	3	72	49
Швейцария	8	54	42	22	0	11	112	191
Россия	49	25	341	65	2	117	0	268

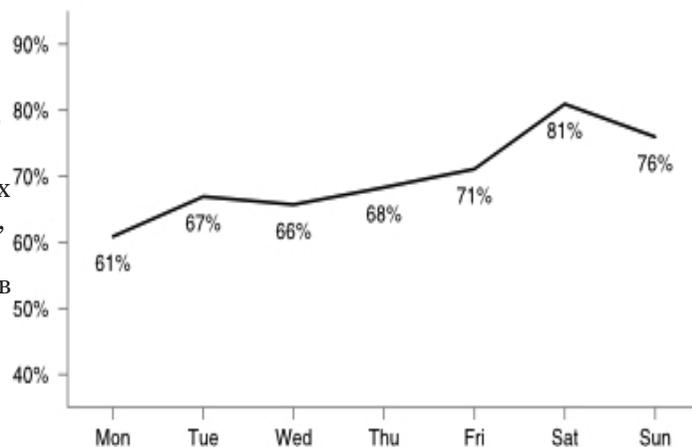
Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 7 по 13 марта 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	25	4	5	1	3	5	5	11
Великобритания	3	38	7	2	1	7	1	13
Франция	6	5	14	3	0	15	2	12
Италия	1	1	2	5	0	1	1	7
Австрия	2	0	2	2	3	1	1	3
Швейцария	3	3	10	2	0	7	2	12
Россия	8	0	12	4	7	4	3	22

Индекс наличия свободных самолетов

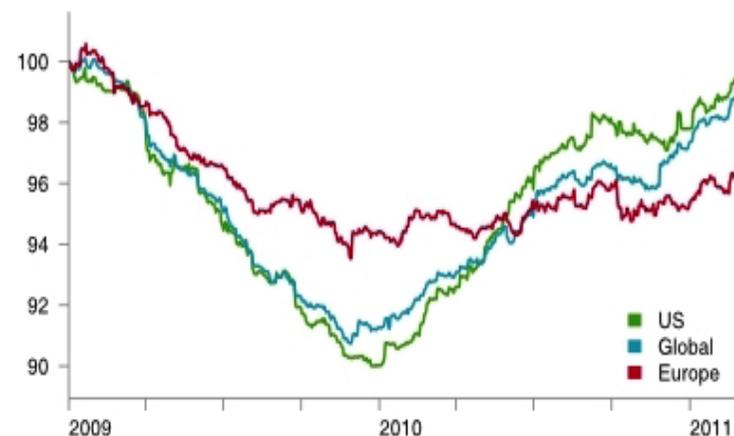
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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

Индекс стоимости летного часа.

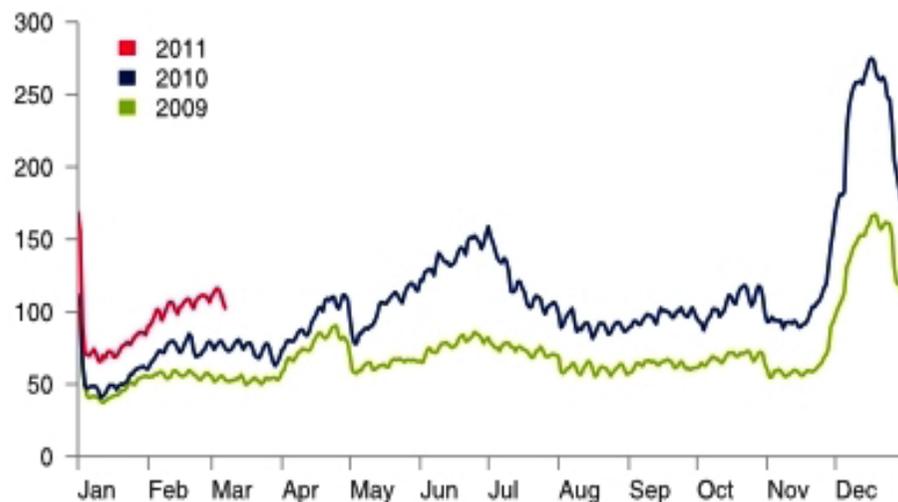
Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



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	€ 1554	€ 1525	€ 1508
Cessna Citation Excel	€ 2757	€ 2775	€ 2697
Bombardier Challenger 604	€ 4786	€ 4660	€ 4706

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 25 Cessna Citation Jet, 24 Cessna Citation Excel и 30 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные аэропорты прилета.

Место	Аэропорт	Место месяц назад
1	Внуково, Москва	1
2	Лутон, Лондон	2
3	Ле Бурже, Париж	3
4	Женева	4
5	Кот Д'Азур, Ницца	7
6	Фарнборо, Лондон	9
7	Шамбери, Экс-ле-Бен	12
8	Пулково, СПб	5
9	Пабло Руис Пикассо, Малага	47
10	Цюрих	8

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов на вылет из аэропорта за последние 30 дней.