



EBACE 2011 закончился. Пока оценки делать рано, еще не все новости осмыслены и разложены по полочкам. На прошлой выставке многие участники выражали надежду, что 2010 год станет переломным в кризисном снижении рынка. Это произошло, но только в отрасли перевозок. Операторы рапартуют о росте трафика и даже в некоторых случаях о восстановлении и превышении докризисных уровней. Однако производителям о таком пока приходится только мечтать. 2011 год станет дном в поставках новых самолетов. Прогнозы поставок также в этом году скорректировались. В 2010 году Bombardier, выпустив прогноз поставок на 20 лет вперед, оптимистично заявляла о емкости рынка в 26000 новых бизнес-джетов. В этом году количество новых самолетов, поставляемых по прогнозу с 2011 по 2030, сократилось на 2000, до 24000 бизнес-джетов. Соответственно общий объем рынка уменьшился на 35 млрд. долларов США. Всё-таки восстановление рынков идет не столь оптимистично. А может сейчас компании более взвешенно подходят к перспективам: ведь в прошлом году на фоне общего пессимизма необходима была яркая “звезда”, которая должна была показать светлое будущее отрасли.

На этой неделе также состоялась наша региональная выставка HeliRussia 2011. Сильные вертолетные традиции нашей страны, а также огромный потенциал российского рынка давно привлекают иностранных производителей. Уже сложилось впечатление, что рынок им поделен: Eurocopter и AgustaWestland борются за корпоративных заказчиков, а Robinson “окучивает” частных. Наши производители пока только учатся работать на гражданском рынке. Пожелаем им успехов!



VistaJet размещает крупный заказ

Заказ на новые дальнемагистральные самолеты традиционно получила компания Bombardier. Швейцарский оператор планирует расширить свой флот еще на 12 бизнес-джетов семейства Global и Challenger и шесть Learjet 60 XR.

стр. 8



VLJ на подъеме

Причина кроется в подходящем сочетании комфорта, летных характеристик и низких эксплуатационных расходов таких самолетов. А так как они очень экономичные, рост цен на нефть делает их еще более конкурентоспособными.

стр. 11



Bombardier видит свет в конце туннеля

18 мая 2011 компания Bombardier Aerospace обнародовала свой ежегодный прогноз рынка самолетов деловой и коммерческой авиации. Это уже второй прогноз компании на 20-летний период.

стр. 13



Avinode Business Intelligence Newsletter.

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

индекс спроса: +8,14%; индекс стоимости: +0,07%

В выпуске информация с 16 по 22 мая 2011 г.

стр. 16

Принципиально новый G650



Быстрее всех, дальше всех,
вместительнее всех

Gulfstream®
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

Dassault возвращается в суперсредний сегмент

Dassault Aviation в преддверии EBACE 2011 анонсировал новый вариант заслуженного самолета. Глубокая модернизация Falcon 2000 позволит производителю успешно конкурировать в этом сегменте рынка. Новый 10-местный Falcon 2000S будет находиться в нижней части производственной линейки Dassault и сразится за покупателя с Challenger 300, Hawker 4000 и Gulfstream G250.

Новый бизнес-джет имеет предкрылок в корневой части крыла, высокоскоростные вертикальные законцовки крыла, двигатели нового поколения PW308C, которые меньше загрязняют окружающую среду. Кабина и салон также претерпели изменения: BMW Group Designworks USA разработала три варианта совершенно нового интерьера и переработала кабину экипажа с учетом использования авионики следующего поколения EASy II. Ожидается, что Falcon 2000S будет сертифицирован в конце 2012 года, а начало поставок придется на начало 2013 года.

“После общения с нашими клиентами и проведения тщательного исследования рынка, наши эксперты подтвердили, что идеальной платформой для широкофюзеляжного бизнес-джета в этом сегменте является очень успешный Falcon 2000,” сказал президент и главный исполнительный директор Dassault Falcon Джон Росанваллон (John Rosanvalon). “Мы гордимся тем, что конструкция нового Falcon 2000S позволяет тратить на 10% меньше топлива в сравнении с меньшими по размерам на 20% самолетами, при том, что мы предлагаем очень конкурентоспособную цену”.

С полной заправкой топливом Falcon 2000S будет иметь самую большую полезную нагрузку в своем классе – 840 кг. При этом максимальный взлетный вес составит 18600 кг, а оптимальная длина ВПП – 1355 м, что на 150 м меньше, чем у конкурентов.



При скорости $M=0.80$ Falcon 2000S будет иметь дальность полета с шестью пассажирами 3350 морских миль (6200 км). Высоту в 41000 футов самолет сможет набрать за 19 мин, оптимальная крейсерская высота полета составит 45000 футов, а максимальный сертифицированный потолок - 47000 футов. Самолет также будет в состоянии произвести посадку при 95% максимального взлетного веса, что составляет около 17825 кг. Это позволит операторам заправлять самолет большим количеством топлива и быть более гибкими при планировании рейсов.

Кроме того, низкая посадочная скорость 108 узлов (200 км/ч) и развитая система автоматического торможения позволит Falcon 2000S работать в аэропортах с крутыми глиссадами и короткими взлетно-посадочными полосами, как например в аэропорте Лондон-Сити.

Первый полет Falcon 2000S выполнил 17 февраля 2011 на заводе Dassault в Мериньяке на юго-западе Франции. Самолет уже налетал 100 часов в более 40 полетах, что составляет пятую часть запланированного испытательного налета. Сертификация нового самолета должна завершиться во второй половине 2012 года.

JETEXPO
MOSCOW 2011
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

ВПЕРВЫЕ! Выставка Jet Expo 2011 пройдет на единой площадке – аэропорт Внуково-3

МЫ РАЗВИВАЕМСЯ.
МЫ ДУМАЕМ О НАШИХ КЛИЕНТАХ.
МЫ НЕ ОСТАНАВЛИВАЕМСЯ НА ДОСТИГНУТОМ.

14 – 16 сентября
2011
www.jetexpo.ru

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ НА БОРТ
Vnukovo-3
MOSCOW

На 747-8 VIP будут новые моторы

Первые пять клиентов для VIP версии 747-8 Intercontinental получат возможность использовать новые двигатели GEnx-2B. В стандартном варианте самолета предусмотрена установка GEnx. Новые силовые установки имеют более высокие эксплуатационные характеристики, такие как сниженный расход топлива, меньший шум, уменьшение затрат на обслуживание. Установка новых двигателей будет производиться на завершающей стадии производства самолета, в отделочном центре при монтаже интерьера пассажирского салона. Установленные на сборочном производстве стандартные GEnx будут использоваться на каждом самолете при летных тестах и перегоне самолета в отделочный центр.

“В случае 747-8 Intercontinental VIP на монтаж интерьера требуется от 18 до 24 месяцев, и наши клиенты попросили отложить установку двигателей GEnx-2B до введения самолетов в эксплуатацию. Мы разработали с нашими партнерами из GE отличное решение для наших клиентов”, сказал руководитель Boeing Business Jets Стив Тейлор.

Поставщик двигателей GE Pusher Program сообщает, что клиенты могут не беспокоиться о техническом обслуживании двигателей во время окончательного оборудования самолета. Клиенты получают новые двигатели уже после установки интерьера. Таким образом заказчики сэкономят, так как даже во время нахождения самолета в цехе окончательного оборудования приходится нести затраты на обслуживание двигателей.

Установка двигателей GEnx-2B пока предлагается только для первых пяти 747-8 Intercontinental в VIP-комплектации. Boeing Business Jets и GE рассматривают расширение программы в будущем на другие VIP-самолеты.



Семейство Citation развивается

Cessna Aircraft объявила о сроке первого полета нового флагмана компании - Citation Ten. По планам производителя опытный самолет первый раз поднимется в воздух до конца этого года. А первые поставки ожидаются во второй половине 2013 года.

Улучшенные характеристики и конструкция среднеразмерного Citation Ten позволят ему летать выше, быстрее и дальше, чем это может делать его предшественник Citation X (модель 750), который сейчас, однако, является самым быстрым в мире сертифицированным бизнес-джетом. Новый самолет спроектирован таким образом, чтобы получить большую топливную эффективность и повышенный комфорт для девяти пассажиров и двух членов экипажа. Citation Ten был анонсирован в 2010 году на ежегодной конвенции NBAA.

Два двигателя Rolls-Royce AE 3007C2 тягой 16601 килограмм (7000 фунтов) позволяют самолету при максимальном взлетном весе оторваться от земли через 1567 метров (5140 футов), достичь максимальной крейсерской скорости в 976 км/ч (527 узлов) и иметь сертифицированный потолок в 15545 м (51000 футов). Citation Ten имеет максимальную дальность полета 6010 км (3245 миль).

Citation Ten на 15 см длиннее, чем Citation X. Дополнительные сантиметры пошли на пространство для ног переднего пассажира. Система управления салоном обеспечивает полный контроль через сенсорный дисплей, что дает пассажирам максимальное удобство управления цифровыми развлечениями, будь-то фильмы или контроль перемещения самолета.

В кабине экипажа будет установлена новейшая интегрированная авионика Garmin G5000.

Также на выставке в Женеве Cessna объявила о получении сертификата типа на бизнес-джет Citation CJ4 от Европейского агентства по авиационной безопасности (EASA). Федеральное авиационное управление США выдало сертификат CJ4 в марте 2010 года.

Европейский дебют CJ4 состоялся на прошлогодней выставке деловой авиации EBACE 2010. Первая поставка европейскому клиенту была осуществлена в октябре 2010 года

Этот бизнес-джет самый большой в семействе популярных деловых самолетов CJ, состоящих из Citation CJ1+, CJ2+ и CJ3. CJ4 сертифицирован для управления одним пилотом и имеет общую со всеми остальными самолетами Citation систему управления, то есть подготовленный пилот может управлять любым самолетом этого семейства.

Взлетная дистанция самолета составляет 3130 футов (950 метров) при максимальном взлетном весе, набор потолка в 45 000 футов (13 700 метров) занимает 28 минут, максимальная скорость 453 узлов (840 км/ч), дальность 2002 мили (3 200 км), посадочная дистанция составляет 2700 футов (820 метров) при максимальном посадочном весе с экипажем из двух человек и пятью пассажирами.

Розничная цена в 2010 за стандартную комплектацию Citation CJ4 составила \$ 9 млн.



Airbus проводит ребрендинг ACJ

В преддверии выставки EBACE 2011 Airbus объявил о ребрендинге своего семейства корпоративных самолетов. Обновление затрагивает фирменную раскраску, символику и систему обозначений самолетов. Такой ход освежит восприятие нового поколения бизнес и VIP самолетов компании, а также укрепит высокую общность с современными лайнерами Airbus, на основе которых они сделаны.

Ребрендинг коснулся в первую очередь обновленной системы обозначений для корпоративных самолетов Airbus. Теперь обозначение VIP-лайнеров европейского производителя начинается с “Airbus ACJ”, после чего указывается модель, на основе которой построен самолет. Например, если заказать флагман компании A380 в VIP варианте, то он станет обозначаться как “Airbus ACJ380”.

Помимо новых обозначений корпоративные самолеты Airbus также будут выделяться новым, свежим дизайном и цветовой схемой. Использование в раскраске большей части фюзеляжа и хвоста



самолета сине-голубого металлического тона и характерных вытянутых плавных кривых станет отличительной чертой нового логотипа “Airbus Corporate Jets”.

Корпоративные самолеты Airbus стали довольно популярным выбором компаний, частных лиц и правительств. В настоящее время по всему миру эксплуатируется более 170 таких самолетов. Из них более 110 самолетов построены на основе семейства узкофюзеляжных - ACJ318, ACJ319 и ACJ320, а также заказано примерно 60 VIP и правительственных широкофюзеляжных лайнеров.

Global Express XRS переименовался

Bombardier Aerospace показал на EBACE 2011 линейку из шести своих бизнес-джетов. На статической стоянке производителя в женеvском аэропорте посетители увидели самолеты семейств Learjet, Challenger и Global.

Также к европейской выставке EBACE 2011 Bombardier привел к единообразию наименование модификаций самолетов в семействе Global. В преддверии первой поставки самолета с новой авионикой Global Vision производитель переименовал свой флагманский бизнес-джет Global Express XRS в Global 6000. Теперь самолеты семейства Bombardier Global именуются так: ныне выпускаемые Global 5000 и Global 6000 (Global Express XRS), а также разрабатываемые Global 7000 и Global 8000.

Все самолеты Global 6000 будут оснащаться кабиной экипажа Global Vision. Первый самолет с Global Vision поступит в эксплуатацию в 2012 году.

“Последние несколько месяцев были очень значимыми для Bombardier. Интерес к нашему недавно расширившемуся семейству самолетов Global подтверждает наши позиции в качестве новатора и лидера отрасли, “сказал президент Bombardier Business Aircraft Стив Ридольфи (Steve Ridolfi). “Мы рады снова приехать на EBACE и продемонстрировать ключевой аудитории наших клиентов превосходную линейку наших продуктов”.

На статической стоянке можно было увидеть легкий Learjet 45 XR, средний Learjet 60 XR, суперсредний Challenger 300, широкофюзеляжный Challenger 605, крупногабаритный Challenger 850 и сверхдальний Global 6000.



Gulfstream продолжает работу над G650

Корпорация Gulfstream Aerospace начала сборку 13-го самолета G650. Серийные самолеты собираются в рабочем режиме в штаб-квартире компании в городе Саванна, штат Джорджия, так же как и все этапы работы по разработке, производству и наземным испытаниям этого крупногабаритного, ультрадальнего самолета. Компания тесно сотрудничает с Федеральным авиационным управлением (FAA) с целью возобновления летных испытаний, необходимых для получения сертификата типа воздушного судна.

Наряду с продолжением производства, также продвигается работа над другими программами. В настоящее время в ангаре структурных тестов G650 проходит усталостные испытания. Для проверки структурной прочности планера эти испытания будут проводиться в ближайшие три года, что соответствует эквиваленту эксплуатации в течение двух с половиной жизненных циклов. Планер самолета, заключенный в конструкцию из стальных труб, проводов, разъемов и приводов, будет испытываться в условиях, аналогичных тем, которые могут возникнуть при 100000 часов налета в более 42500 рейсах. Одним жизненным циклом самолета считается эксплуатация при 40000 часов налета и 17000 посадок.

Во время летных испытаний G650 налетал около 1500 летных часов из 2200-часовой программы сертификации. Самолет уже завершил ряд испытательных этапов, в том числе калибровку воздушной скорости, испытания на флаттер, проверку совместной работы основной и вспомогательной силовых установок, уровень шума при пролете и тест на всасывание воды двигателем.



После аварии с участием второго опытного самолета 2 апреля 2011 г. Gulfstream добровольно приостановил летные испытания G650. Расследование ведется Национальным комитетом по безопасности на транспорте США. Gulfstream полностью сотрудничает со следователями.

Подготовка к вводу в эксплуатацию G650 в 2012 году также идет по плану. Тренажер, который будет использоваться для обучения и сертификации пилотов G650, уже доставлен компанией Flight-Safety в Саванну. Ожидается, что тренажер получит сертификат FAA уровня D в 2012 году. Срок обучения для сертификации пилота будет варьироваться от 13 до 24 дней, в зависимости от уровня подготовки и опыта работы пилота на других самолетах Gulfstream.

Hawker + Lotus=...

Hawker Beechcraft Corporation (HBC) и Lotus Group решили работать вместе. Альянс двух производителей, авиационного и автомобильного, разработает ряд уникальных инициатив.

Hawker Beechcraft сообщил на выставке EBACE 2011 первую инициативу: в течение периода времени, ограниченного EBACE (17-19 мая 2011 г.) и 30 июня 2011 г., клиенты из Европы, Ближнего Востока и Африки при покупке самолетов Hawker Beechcraft получают спортивный автомобиль Lotus. Заказавшие бизнес-джет Hawker получают Lotus Evora, а турбопроп Beechcraft King Air получают Lotus Elise.

“Lotus является идеальным партнером для Hawker Beechcraft, как нас объединяет давняя традиция производства продуктов с новаторским дизайном, техническими инновациями, а также с исключительным качеством и характеристиками”, сказал исполнительный вице-президент Hawker Beechcraft Шон Вик. “А первое предложение по стимуляции спроса также создает некоторую интригу вокруг нашего альянса с Lotus. Мы надеемся, что обладание обоими этими продуктами поможет клиентам приобрести незабываемые впечатления”.

Также в рамках этого альянса Hawker Beechcraft будет сопровождать команду гонок «Формула 1» Lotus Renault GP в течение ближайшего сезона, в том числе на выступлениях в гонках в Турции, Монако, Германии и Великобритании. Целью этого турне станет демонстрация ассортимента самолетов на ключевых растущих рынках деловой авиации. Самолеты Hawker будут представлены в местных аэропортах на протяжении всего гоночного уик-энда. За команду Lotus Renault GP выступает россиянин Виталий Петров.



Первый Mercedes-Benz от Eurocopter

Дебют вертолета компании Eurocopter в компоновке Mercedes-Benz Style с легко трансформируемым интерьером, предназначенного для эксклюзивных корпоративных и VIPперевозок, состоялся на европейской выставке деловой авиации EBACE 2011 в Женеве. Прежде, чем первый вертолет в этой компоновке будет направлен европейскому заказчику, в ходе выставки состоится его демонстрация.


«Всего год спустя после того, как Eurocopter представил концепт вертолета EC145 в специальной компоновке Mercedes-Benz Style на EBACE 2010, мы представляем первый из них и объявляем предварительную продажу вертолетов этой эксклюзивной серии для корпоративных заказчиков», - сказал Оливье Ламбер, Старший вице-президент по продажам и работе с клиентами, - «Это достижение подтверждает уже зарекомендовавший себя подход Eurocopter к развитию своих продуктов таким образом, чтобы соответствовать высоким требованиям VIP и корпоративных клиентов по всему миру».

Вертолет EC145 “Mercedes-Benz Style” был разработан студией Mercedes-Benz Advanced Design Studio в Комо, Италия, и является отражением лучших дизайнерских решений от производителя эксклюзивных автомобилей. Его дизайн создан с использованием материалов класса люкс и благородных пород дерева, впечатляют также система освещения пассажирского салона и многофункциональные отсеки.

«Мы очень рады, что проект по производству первого продукта в компоновке Mercedes-Benz Style воплощен в жизнь», сказал профессор Гордон Вагнер, глава дизайнерского бюро Mercedes-Benz. «Дизайн интерьера вертолета EC145 в стиле Mercedes-Benz является отражением уже ставшего классическим языка роскоши Mercedes-Benz и в плане элегантности и комфорта отвечает самым высоким ожиданиям».



Оборудованный универсальным интерьером EC-145 в компоновке Mercedes-Benz Style предназначен для выполнения широкого круга задач: перевозки VIP-пассажиров, семейных путешествий, а также досуга и спорта. Все сиденья установлены на направляющих, и, таким образом, количество мест может варьироваться от четырех до восьми, – или убраны для создания дополнительного пространства для багажа. Многофункциональность багажного отсека обеспечивается многочисленными креплениями в полу и на стенах.


EC145 идеально подходит для дизайна Mercedes-Benz Style будучи лучшим в своем классе средних двухдвигательных вертолетов. Он сочетает в себе дизайнерские инновации компании, а также лучшие решения авионики и электрики. Вертолет имеет бесшарнирную роторную систему и усовершенствованные лопасти несущего винта, которые обеспечивают низкий уровень шума и вибрации. Более 400 вертолетов EC145 были проданы по всему миру, и это единственный вертолет данного типа, который может вместить до 8 пассажиров. 

В Киеве откроется техцентр Embraer

Две компании, чешская ABS Jets и австрийская Avcon Jet, решили объединить усилия по созданию центра периодического обслуживания самолетов Embraer в киевском аэропорту Борисполь, в Украине. Оба партнера в этом проекте имеют большой опыт работы с самолетами бразильского производителя, а результат объединенных усилий также позволит сторонним операторам получить более быстрый доступ к технической поддержке. В техцентре также планируется проводить гарантийное обслуживание самолетов Embraer.

Владимир Петак (Vladimir Petak), исполнительный директор ABS Jets, сказал: “Avcon Jet является серьезной компанией, и я очень рад, что мы смогли создать такое партнерство, которое поможет дальнейшему расширению наших услуг в Украине и за ее пределами”.

Исполнительный директор Avcon Jet Александр Вегакс (Alexander Vagacs) сказал, что ABS Jets стал естественным выбором в качестве партнера для его компании, поскольку они оба являются торговыми представителями Embraer в своих регионах. Он также добавил: “Украина является очень важным рынком и большой страной. Мы большую часть нашего флота базируем в Киеве и являемся там крупнейшим оператором. Мы гордимся тем, что завоевали доверие и лояльность многих клиентов и владельцев воздушных судов в Украине”.

ABS Jets является сертифицированным провайдером технического обслуживания по EASA part 145 и авторизованным сервисным центром Embraer. Компания имеет базы в Праге и Братиславе и планирует открыть филиалы в Киеве и Софии. Avcon Jet эксплуатирует более 30 самолетов в Европе, большинство из которых базируются в Украине и России. 

Netjets Europe прогнозирует рост рынка к 2014 г.

В 2011 г. компания NetJets Europe отмечает свой 15-летний юбилей. Компания с уверенностью смотрит в будущее и планирует сохранить лидирующие позиции на рынке бизнес авиации Европы. Первой реализовав модель долевого участия, NetJets произвела революцию в сфере деловых поездок, а ее имя стало синонимом безопасности, высокого качества, комфорта и оптимального соотношения “цена-качество”.

За последние 15 лет долевое участие не только стало эталонной моделью бизнеса, предлагающего все преимущества полноценного владения воздушным судном при отсутствии сопутствующих проблем, но и приобрело невероятную популярность среди бизнесменов, стремящихся повысить эффективность распределения своего рабочего времени. Сегодня у NetJets Europe 1600 клиентов, более 1700 сотрудников и свыше 150 воздушных судов, при этом ее клиенты составляют более 25 % Eurostoxx 50 и 20 % Dax.

Недавно NetJets Europe реализовала несколько стратегически важных шагов, направленных на построение бренда, создание еще большей ценности для своих клиентов и предоставление комплексных услуг деловой авиации. В 2009 г. компания инвестировала деньги в приобретение аэропорта Эгельсбах (Egelsbach) рядом с Франкфуртом, Германия, для улучшения доступа к немецкой банковской столице. Кроме того компания вступила в партнерство по обеспечению полетов для пассажиров Lufthansa Private Jet и начала сотрудничество с Sixt, предлагая прокат автомобилей с водителем всем пассажирам - оба бренда отражают стремление NetJets Europe предоставлять клиентам услуги самого высокого качества.

Эрик Коннор (Eric Connor), Председатель и Генеральный Директор NetJets Europe, заявил: “В 1996 году NetJets Europe представила простое, но ценное предложение: наслаждайтесь всеми преимуществами владения собственным воздушным судном, забыв обо всех связанных с этим беспокойствах. Сегодня оно так же актуально для наших клиентов, как и 15 лет назад. Именно по этой причине мы остаемся крупнейшим европейским оператором. У нас самый большой парк воздушных лайнеров бизнес-класса в Европе, а наши стандарты безопасности и процесс обучения персонала не имеют равных. Мы не останавливаемся на достигнутом: наш новый заказ на воздушные суда и новое партнерство с Lufthansa - всего лишь часть мероприятий, которые помогут нам оставаться авиакомпанией номер один в Европе в течение следующего десятилетия и далее”.

В течение 2011 г. NetJets Europe продолжит уделять пристальное внимание своим ключевым преимуществам - безопасности и эффективности, что, в свою очередь, позволит обеспечить клиентам наилучшие впечатления от сотрудничества с компанией. Эта стратегия основывается на мерах, принятых в 2010 г. и направленных на то, чтобы сохранить лидерство на рынке и оказаться в выгодном положении, когда спрос на услуги частной авиации вырастет. Планы относительно парка воздушных судов будут окончательно сформированы к 2013 г. - именно в это время, по прогнозам NetJets Europe, ожидается рост в сфере бизнес-авиации.

2012 г. обещает стать знаменательным для NetJets, так как именно в этом году к европейскому парку добавятся новые воздушные суда бизнес-класса Global - и это станет первым этапом выполнения

самого крупного заказа на воздушные лайнеры бизнес-класса в истории частной авиации. Новые воздушные суда будут постепенно вводиться в эксплуатацию, поскольку NetJets Europe перепрофилирует свой парк таким образом, чтобы в каждой категории имелись одна или две модели. Подобная мера позволит обеспечить размер воздушного флота, оптимальный для развития компании и оказания услуг высочайшего качества, которыми славится NetJets Europe.

Следующий год обещает быть особенно важным для направления Великобритания: миллионы людей со всего мира съедутся на Олимпийские игры в Лондоне. В течение оставшейся части 2011 г. и в 2012 г. NetJets Europe удвоит усилия по обеспечению высокой доступности рейсов и направлений для своих клиентов.

В ближайшие годы NetJets планирует ещё более активно развивать клиентоориентированный подход, являющийся ключевым элементом политики компании. После периода мирового экономического спада организация вновь продолжает расти и планирует неизменно оставаться на позиции лидера отрасли, принимая актуальные и стратегически важные решения для дальнейшего развития.

Возвращаясь в отрасль с уверенностью в будущем, NetJets Europe не только наблюдает увеличение спроса на передовых рынках, таких как Франция и Великобритания, но и видит возможности для роста в России и, в долгосрочной перспективе, в Центральной и Восточной Европе, на Балканах, в Северной и Западной Африке.



VistaJet размещает крупный заказ

Заказ на новые дальнемагистральные самолеты традиционно получила компания Bombardier. Швейцарский оператор планирует расширить свой флот еще на 12 бизнес-джетов семейства Global и Challenger и шесть Learjet 60 XR. Общая стоимость этого заказа оценивается в 538 млн. долларов США.

Во флоте VistaJet присутствуют только самолеты канадского производителя, и после этой покупки общая стоимость всех заказанных самолетов на данный момент составит 1,3 млрд. долларов США. А в общей сложности VistaJet в скором времени получит от Bombardier 10 Global 6000, 6 Challenger 605, 11 Learjet 85 и 6 Learjet 60 XR. В итоге флот оператора будет насчитывать более 50 самолетов.

Последний заказ последовал после принятия стратегического решения в 4 квартале 2010 расширить позиции VistaJet в странах BRINC (Бразилия, Россия, Индия, Нигерия и Китай), а также на других быстрорастущих развивающихся рынках. Самолеты по этому заказу начнут поступать с 2012 года.



По словам основателя и председателя VistaJet Томаса Флора, компания несколько месяцев вела переговоры с Bombardier, прежде чем приняла решение сосредоточиться на больших дальнемагистральных самолетах. Это решение основывалось на ведущих позициях компании в странах BRINC и быстром росте на развивающихся рынках, таких как Ближний Восток, Западная Африка и Россия с СНГ. Переговоры завершились подписанием контракта с Bombardier еще в прошлом году. В результате этого удалось зафиксировать стоимость самолетов на гораздо более благоприятном уровне, чем если бы бизнес-джеты заказывались сейчас. Томас Флор уточняет, что розничные цены на новые Bombardier Global Express выросли примерно на 20% по сравнению с нижней планкой рыночного цикла несколько лет назад, а сейчас примерно на 10% выше по сравнению с летом прошлого года.

«В настоящее время 75% наших рейсов так или иначе связаны с быстрорастущими рынками и имеют продолжительность от пяти до восьми часов. Именно для обслуживания этого сегмента, где присутствуют некоторые ведущие деловые и корпоративные игроки, мы создаем один из крупнейших в мире флотов ультрасовременных дальнемагистральных самолетов», говорит Томас Флор. Причем, по словам главы VistaJet, 25-30% дохода компания получает от российских клиентов.

Сосредоточившись на создании авиапарка, состоящего исключительно из самолетов Bombardier Business Aircraft, компания VistaJet, через свой флот, уделяет особое внимание созданию наиболее соответствующего уровня сервиса. Кроме того, новые заказы также будут способствовать строгой политике VistaJet по поддержанию флота в «свежем» состоянии.



Томас Флор

Средний возраст самолетов должен быть менее двух лет и только для отдельных частных бизнес-джетов, которыми управляет компания, более трех лет.

По словам основателя VistaJet, 2010 год был успешным годом. Это явилось результатом стратегии компании по предложению на рынке инновационных и специализированных решений, ориентированных на фактические потребности пассажиров. Кроме того, простота бизнес-модели компании и сосредоточение внимания на быстро растущих экономиках в Африке, на Ближнем Востоке, в России и СНГ и в Азии добавили веса в успешное развитие, добавляет Томас Флор.

В 2012 году VistaJet видит продолжение роста своего бизнеса.



Осталось совсем немного тестов до сертификации G250

Компания Gulfstream Aerospace сообщила о прохождении новым суперсредним бизнес-джетом G250 ряда испытаний, необходимых для получения сертификата типа Федерального управления гражданской авиации США, Управления гражданской авиации Израиля и Европейского агентства авиационной безопасности, запланированного на этот год.

Три опытных самолета совместно налетали более 1 150 часов и совершили более 400 вылетов.

“Мы строго следуем графику испытаний и уверенно движемся к сертификации самолета в этом году, - сообщил директор программы производства самолета G250 Марк Колер (Mark Kohler). - Самолет демонстрирует исключительно хорошие летно-технические характеристики и скоро займет полагающееся ему место лучшего в мире суперсреднего самолета бизнес-класса”.

В конце марта самолет с серийным номером 2002, второй из трех опытных самолетов, успешно завершил в Великобритании испытания на всасывание в двигатели воды. В соответствии с требованиями Федерального управления гражданской авиации, проведенные испытания подтвердили, что два используемых в самолете двигателя Honeywell HTF7250G, вспомогательная силовая установка самолета и система измерения воздушной скорости продолжают нормально работать даже после прохождения самолета через стоячую воду.

Испытания проводились на взлетно-посадочной полосе длиной 5 902 футов во время всех основных фаз взлета, посадки и руления. G250 успешно выполнил при этом девять серий испытаний.



Третий опытный самолет с серийным номером 2003 завершил в прошлом месяце в штаб-квартире компании в Саванне первый этап испытаний на выявление ошибок, обусловленных человеческим фактором. Данные испытания предусматривали проверку функционирования авионики и эргономику кабины экипажа. Экипажи, состоящие из шести членов, совершили по три полета: визуальный полет днем (VMC), дневной полет по приборам (IMC) и визуальный полет ночью (VMC).

Во время испытаний на выявление ошибок, обусловленных человеческим фактором, все полеты длительностью по два часа начинаются как обычные полеты. Затем специалисты по инженерной психологии предлагают сценарии, согласно которым экипаж должен выполнять другие задачи, в том числе отрабатывать порядок действий в нештатных и аварийных ситуациях. В конце каждого полета экипаж заполняет опросный лист, который используется для создания отчетов по программе сертификации.

Второй этап испытаний на выявление ошибок, обусловленных человеческим фактором в условиях эксплуатации, будет проводиться при участии представителей всех органов сертификации. Результаты обоих этапов испытаний будут предоставлены в сертифицирующие органы для прохождения сертификации.

Для получения сертификата типа самолету G250 требуется еще пройти испытания бортовых систем и эксплуатационных качеств, а также закончить испытания на усталость, в которых планер самолета подвергается более 40 000 циклам нагрузки, в данный момент проводящиеся компанией Israel Aerospace Industries. К настоящему моменту опытные самолеты прошли статические испытания конструкции, испытания эксплуатационных максимальных/предельных нагрузок, испытания на естественное обледенение, испытания на шум и испытания в условиях сильных электрических полей.

Honeywell Aerospace идет в ногу со временем

Многопрофильная корпорация Honeywell Aerospace, выпускающая авиационные двигатели и оборудование для самолетов, к выставке деловой авиации EBACE 2011 подготовила два события, показывающие успехи компании в этом сегменте авиации.

Прошло сертификацию Федерального Авиационного Агентства США (FAA) усовершенствованное программное обеспечение Primus Epic-based EASy II Honeywell.

“Прогресс, достигнутый Honeywell в инновациях, используемых для Primus Epic-based EASy II, можно назвать значительным шагом вперед” - заявил Роб Уилсон, президент подразделения бизнес и гражданской авиации Honeywell Aerospace. “Широкий спектр модернизированных элементов, повышающих эффективность и безопасность полетов, обеспечит комплексу программного обеспечения EASy II ведущие позиции в области бизнес авионики на годы вперед”.

В настоящее время Dessault ведет работу по сертификации комплекта EASy II на самолетах серии Falcon 900 EASy с модернизированной версией, выход которой назначен на вторую половину 2011 года. Система будет установлена на новых самолетах Falcon 900LX, а также позволит усовершенствовать уже существующую серию самолетов Falcon 900 EASy. Также компания отмечает значительную веху в истории двигателестроительного подразделения. Двигатель HTF7000 Honeywell, разработанный еще в 1998, отметил своеобразный юбилей - более миллиона часов на бизнес-джетах Bombardier Challenger 300. По словам Роба Уилсона, при миллионе

эксплуатационных часов коэффициент технической готовности HTF7000 составляет свыше 99,96 процентов, в то время как коэффициент прекращения работы во время полета составляет менее 0,004%”.

“Мы очень рады, что такой надежный и производительный двигатель, установленный на наших самых популярных бизнес джетах Challenger 300, прошел столь почетную веху” - заявил Мишель Уэллетт, вице-президент и генеральный менеджер Challenger Aircraft.

Двигатель имеет взлетную тягу около 7000 фунтов (3175 кг). С самого начала разработки HTF7000 были использованы “зеленые технологии”, которые позволили сократить расход топлива, что привело к снижению выбросов углекислого газа и эксплуатационных затрат. Двигатель также обладает наиболее низким уровнем шума в своем классе.

К концу этого года Honeywell планирует включение усовершенствованных “зеленых технологий” в семейство двигателей HTF7000. Технология SAB-ER (Single Annular combustor for Emissions Reduction - одиночная кольцевая камера сгорания для сокращения выбросов) компании Honeywell позволит сократить выбросы на 25 процентов по сравнению с сегодняшними показателями. Находящиеся в эксплуатации двигатели HTF7000 могут быть модернизированы, в то время как новые уже будут ею оснащены.

Для операторов деловой авиации Honeywell представила на выставке EBACE 2011 новую расширенную программу (Mechanical Protection Plan - MPP) по ремонту и замене оборудования,

направленную на оптимизацию технического обслуживания самолетов Gulfstream и Pilatus. Запуск программы ожидается в третьем квартале 2011 года.

Программа включает обслуживание продуктов Honeywell, установленных на определенных моделях самолетов Gulfstream и Pilatus, а именно системы контроля параметров окружающей среды и системы управления давлением на борту (Environmental Control Systems and Cabin Pressure Control Systems - ECS/CPCS).

Пилоты и операторы моделей Gulfstream: G350, G450, G500, G550, GV, G400, GIV и GIVSP, а также моделей Pilatus PC-12 и PC-12 NG, на которых установлены системы ECS/CPCS от Honeywell, смогут воспользоваться данной программой по всему миру.

Эта программа основывается на других хорошо зарекомендовавших себя программах технического обслуживания Honeywell, таких как Maintenance Service Plan (MSP) - самой распространенной программы технического обслуживания силовых и вспомогательных силовых установок на рынке бизнес-авиации, и Honeywell Avionics Protection Plan (HAPP).

Новая программа предлагает полный комплект ремонтных услуг по фиксированной цене, который включает в себя оплачиваемую логистику и бесплатные запчасти семь дней в неделю для самолетов, находящихся на земле (Aircraft on Ground - AOG). Кроме того, программа использует глобальную сеть складов и проект Honeywell Spares Exchange Program (SPEX), в рамках которого запасные части предоставляются клиенту в самые кратчайшие сроки.



VLJ на подъеме

Гамбургская консалтинговая компания в области деловой авиации Wingx Advance рапортует об удачном годе для сверхлегких бизнес-джетов (VLJ). Однако компания отмечает, что прогнозируемая ранее “революция” проходит гораздо более медленными темпами, и при этом операторы используют совершенно разные бизнес-модели.

В 2010 году трафик самолетов этого класса в Европе вырос на 75,4% (в 2009 рост составил 159,2% по отношению к предыдущему году). В 2010 году флот из 93 самолетов Cessna Citation Mustang и 28 Embraer Phenom 100 (по состоянию на 31/12/2010) выполнил 21700 рейсов. В тот же период времени на самолетах Eclipse 500, основоположнике VLJ, выполнили 1200 рейсов. В течение трех лет с момента поставки первого VLJ в Европу этот класс самолетов смог захватить долю в 4,2% от всех полетов на европейском континенте.

“Наше исследование показывает, что Mustang - и все больше и больше Phenom 100 - отнимают долю рынка у пожилых бизнес-джетов Citation и других, более новых, легких реактивных самолетов, таких как Learjet 40, Citation CJ1, CJ2 и CJ3”, говорит исполнительный директор Wingx Advance GmbH Кристоф Колер.

Причина кроется в подходящем сочетании комфорта, летных характеристик и низких эксплуатационных расходов таких самолетов. А так как они очень экономичны, рост цен на нефть делает их еще более конкурентоспособными. Это особенно важно, потому что операторы сообщают, что клиенты до сих пор остаются очень чувствительными к цене услуг.

Развитие ситуации этого сегмента в Европе похоже на происходящее в Соединенных Штатах. В Северной Америке трафик VLJ в 2010 году увеличился на 86%,



Дем Мур нравится летать на Phenom 100
до 57000 рейсов. Из-за растущего флота Phenom 100 (94 самолетов на конец года), этот VLJ смог более чем в два раза увеличить свою долю на рынке до 29,5%, что делает его вторым после Mustang (42,1%). “В Европе растущий флот Phenom 100 также расширяет свою долю рынка”, говорит Кристоф Колер.

Однако, по данным компании Avinode, европейский рынок бизнес-чартеров за последние три года испытал значительное смещение спроса, причем в противоположную сторону. “Если мы оглянемся назад, то можем увидеть, что легкие реактивные самолеты повсюду теряли долю рынка”, объясняет коммерческий директор Avinode Business Intelligence Магнус Хенриксон. “Между тем, спрос на бизнес-джеты тяжелого класса растет не по дням, а по

часам. В суперсреднем сегменте также наблюдается большой рост популярности, и ведущую роль занимают популярные представители этого класса самолетов – Embraer Legacy и Challenger 300”.

Однако подтверждая исследование Wingx Advance, компания Avinode указывает на одно исключение из этого тренда – Citation Mustang, спрос на который стал стремительно расти с момента его дебюта в онлайн-системе, то есть около трех с половиной лет назад. Причем этот самолет вытесняет старые и более крупные воздушные суда.

Расхождение в этих двух точках зрения на тенденции европейского рынка деловой авиации можно объяснить тем, что тяжелые и суперсредние деловые самолеты в основном используются для путешествий и отдыха, в то время как на легких бизнес-джетах летают по делам. Поэтому и возникают столь противоречивые исследования. Даже в тяжелые времена богатые люди стараются не изменять своим привычкам и летают на больших самолетах отдыхать в далекие страны и на острова. В то же время снизившаяся в кризис деловая активность, что пришлось на момент ввода в эксплуатацию основной массы VLJ, не дала раскрыться в полной мере их качествам. Однако под влиянием позитивных экономических тенденций этот класс самолетов начинает завоевывать рынок.

Увеличение количества полетов VLJ в Европе является не только отражением растущего флота, но и наращиванием потенциала обслуживания, что увеличивает готовность самолетов к полетам и годовой налет. Наибольшая активность VLJ в 2010 году наблюдалась в следующих европейских аэропортах: Ле-Бурже (Париж), Женева, Чампино (Рим), Ницца и Цюрих.

Форум деловой авиации собирает участников рынка

На Форуме деловой авиации, который пройдет 15 июня в Москве в гостинице “Ренессанс Монарх Центр”, участники обсудят тенденции развития отрасли и наиболее актуальные проблемы, познакомятся с опытом успешных российских и зарубежных компаний, использующих в своей деятельности различные бизнес-модели.

Российский рынок деловой авиации находится в ожидании лучших времен. С одной стороны, его участники признают, что отрасль вышла из штопора, и последствия финансового кризиса уже не сказываются на бизнесе так, как в совсем недалеком и памятном прошлом. Однако заявить, что докризисные позиции восстановлены, пока никто не осмеливается, и если в период расцвета операторы и чартерные брокеры искали новые бизнес-модели и креативные способы маркетинга для привлечения более широкой аудитории, то сейчас превалирует консервативный подход.

Что касается производителей авиатехники для бизнес-авиации, то они свои надежды на восстановление связывают с заказчиками из стран Ближнего Востока, а также с растущими рынками Индии и Китая. Россия, очевидно, не играет доминирующей роли, хотя местные представители самолето- и вертолетостроительных компаний в целом удовлетворены объемами своего бизнеса. Таким образом, ситуацию на российском рынке можно охарактеризовать как business as usual. Каким будет завтра, и как к нему подготовиться, обсудят участники Форума деловой авиации-2011.

Основные темы конференции:

- Рынок бизнес-авиации: пост-кризисное состояние
- 2011 в России: “жизнь – борьба” или Business as usual?



- Гармонизация российской и европейской нормативной базы: повестка дня
- Система управления безопасностью (SMS): пришла пора внедрения?
- Европейская система торговли квотами на выброс парниковых газов (ETS): что это значит для российских эксплуатантов
- Международные спортивные мероприятия: готовность наземной инфраструктуры к массовому приему самолетов бизнес-авиации

Зарегистрироваться и получить подробную информацию можно на сайте <http://www.events.ato.ru>. Обращаем внимание, что до 10 июня действуют льготные условия регистрации.

Форум деловой авиации организован компанией АТО Events при поддержке ведущего профильного издания “Авиатранспортное обозрение” (АТО). Генеральный спонсор форума – компания “АВИА ГРУПП”.

Jet Transfer – лидер опроса

Спецпроект «Ярмарка тщеславия» был задуман с целью определить топовый ряд компаний в российской сфере авиаперевозок. Работая с участниками рынка бизнес-авиации, аналитики учитывали характер сложившихся на этом рынке взаимоотношений.

Постоянное взаимодействие брокеров и авиакомпаний в относительно тесном бизнес-пространстве неизбежно порождает эффект «сарафанного радио», когда любая, даже случайная ошибка быстро становится известной всем. Кроме того, в России брокеры очень часто вынуждены решать вопросы, которые в других странах находятся в исключительной компетенции операторов. Столь тесное взаимодействие и определило метод опроса: качество работы российских брокеров предложили оценить представителям 100 авиакомпаний. И хотя участвовать в опросе согласились не все, поданных голосов оказалось более чем достаточно для объективного распределения призовых мест.

Первое место в номинации «Авиаброкеры» в тройке лидеров российского рынка заняла компания Jet Transfer.

Компания JetTransfer предоставляет услуги по организации бизнес-рейсов с 2004 года. Политика Jet Transfer складывается из двух простых принципов: стиль и сервис бизнес-класса – норма жизни для клиентов, а цена имеет решающее значение в любом случае. Компания ежемесячно выполняет 50-80 рейсов. Компания является официальным представителем Cessna Aircraft и Bell Helicopter в России и Казахстане.

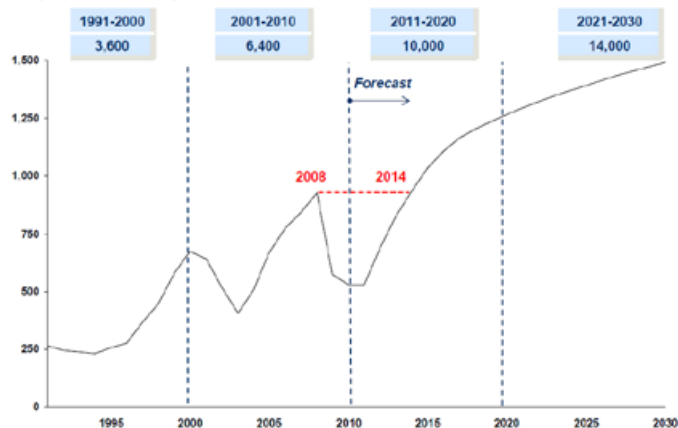


Bombardier видит свет в конце туннеля

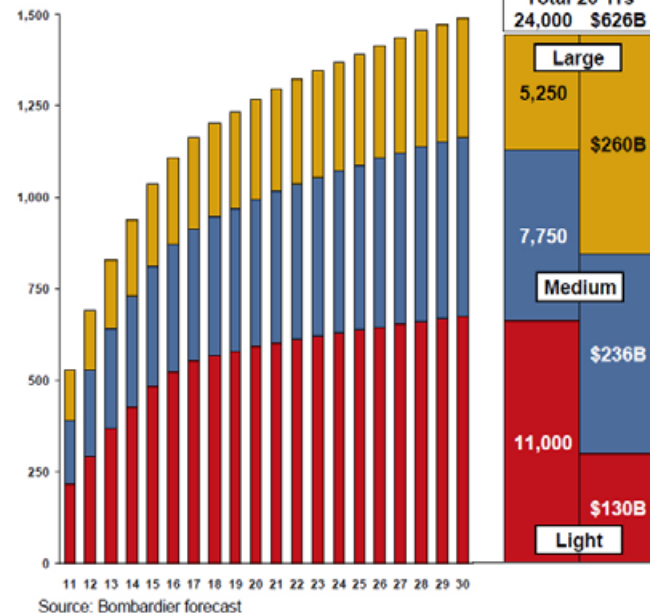
18 мая 2011 компания Bombardier Aerospace обнародовала свой ежегодный прогноз рынка самолетов деловой и коммерческой авиации. Это второй прогноз компании на 20-летний период. В прошлом году канадский производитель впервые выпустил прогноз на 20 лет на основании того, что новый временной горизонт отражает долгосрочные видение компании Bombardier рынка бизнес-джетов, и лучше соответствует жизненному циклу самолетных программ.

Хотя оба рынка как деловых, так и коммерческих самолетов пострадали от рецессии, в настоящее время показатели отрасли производства бизнес-джетов имеют тенденцию к улучшению, а на рынке коммерческой авиации уже наблюдается начало восстановления. Китай, Индия и другие развивающиеся регионы стоят во главе восстановления мировой экономики и, как ожидается, будут захватывать все более значимую долю заказов на рынках как деловой, так и коммерческой авиации. "Концентрация внимания на разработке новых продуктов, таких как самолеты Learjet 85 и

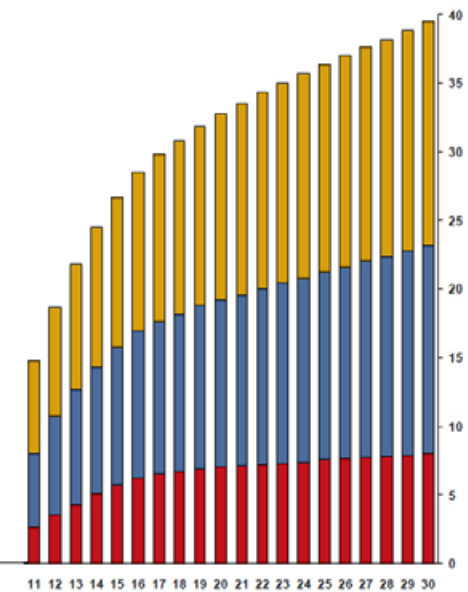
BUSINESS AIRCRAFT INDUSTRY DELIVERIES
Units, Actual 1991-2010, Forecast 2011-2030



INDUSTRY DELIVERIES BY CATEGORY
Units, Forecast 2011-2030



INDUSTRY REVENUES BY CATEGORY
\$US billion, Constant 2010, Forecast 2011-2030



CSeries, кабина экипажа Global Vision и, недавно анонсированные, бизнес-джеты Global 7000 и 8000, поможет нам выйти из рецессии в авангарде отрасли", сказала вице-президент по стратегии, развитию бизнеса и структурному финансированию Bombardier Aerospace Мейрид Лавери.

В 20-летнем периоде с 2011 по 2030 г. Bombardier предсказывает возвращение к устойчивому росту в бизнес-авиации. В соответствии с прогнозом рынка деловых самолетов, компания Bombardier прогнозирует в период с 2011 по 2030 годы около 24000 поставок новых самолетов всех категорий на общую стоимость в \$ 626 млрд. В 10-летний период с 2011 по 2020 год будет осуществлено около 10000 поставок на сумму в \$ 260 млрд. В следующем десятилетнем периоде с 2021 по 2030 года Bombardier ожидает поставку 14000 деловых самолетов общей стоимостью \$ 366 млрд.

В отрасли деловой авиации соотношение выполненных и вновь полученных заказов улучшается, что является позитивным сигналом и показывает, что рынок развернулся и начинает набирать обороты. И хотя в 2011 году не ожидается значительного улучшения уровня поставок, ключевые показатели демонстрируют тенденцию к росту, и в соответствии с этим трендом поставки деловых самолетов пойдут в рост в 2012 году. В дополнение к этому, с расширением базы клиентов деловой авиации - особенно в быстрорастущих экономиках - Bombardier ожидает, что Северная Америка, Европа и Китай в будущем должны остаться тремя наиболее активными рынками и будут генерировать наибольшие доходы на протяжении следующих 20 лет.

Полный прогноз [Bombardier Aerospace 2011 Business Aircraft Market Forecast](#)

Пршлогодний прогноз [Bombardier Business Aircraft Market Forecast 2010-2029](#)



Первый вертолет AW139 российской сборки появится в нынешнем году

Первый вертолет AW139 российской сборки появится в текущем году, сообщает АРМС-ТАСС. Агенству об этом на выставке HeliRussia 2011 сказал гендиректор холдинга “Вертолеты России” Дмитрий Петров.

Разработанный компанией AgustaWestland, AW139 будет собран на совместном предприятии в г. Томилино. Заказчик пока не разглашается. Предприятие начнет работу в августе. Темп производства СП составит 20 винтокрылых машин в год.

В начале апреля итальянской компанией AgustaWestland был поставлен первый AW139. Вертолет заказан через “ВТБ-лизинг” и будет использоваться для корпоративных пассажирских перевозок. В течение последних двух лет итальянская компания получила до 6 заказов из России на вертолеты этого типа. В числе заказчиков, в частности, президентский авиаотряд “Россия”, который получит два вертолета AW139 в начале 2012 г.

Также на выставке HeliRussia стало известно о появлении первого авторизованного производителем центра техобслуживания вертолетов AW139. Как сообщает АТО, он был создан на мощностях подмосковного вертолетного оператора “Авиасервис”, который работает под торговой маркой HeliClub. Как рассказал глава HeliClub Алексей Бархатов, на площадке компании на Новорижском шоссе, в 40 км от Москвы, уже построен дополнительный ангар, будет закупаться и специальное оборудование. Стоимость проекта он оценил в 1,0–1,5 млн долл. Одобрение от российских властей будет получено в самое ближайшее время. HeliClub сможет проводить все виды обслуживания, кроме капитального ремонта.



Мощности для обслуживания AW139 в HeliClub создавались под приход в компанию машины этого типа, о чем было объявлено на прошлогодней HeliRussia. Хотя та машина была передана собственником другому оператору, Бархатов надеется, что в компании все же появится такой вертолет. Помимо AW139 в HeliClub будут обслуживать легкие вертолеты AW109. Компания эксплуатирует одну такую машину, еще несколько вертолетов базируется поблизости. Кроме HeliClub обслуживанием легких вертолетов AgustaWestland в России занимается компания “Аэросоюз”, которая получила одобрение производителя год назад.

Также на HeliRussia 2011 AgustaWestland подписала контракт на поставку двух AW139 российской компании Exclases Holdings. Последняя является дилером AgustaWestland; имена конечных заказчиков

вертолетов не разглашаются. Как сказал старший вице-президент коммерческого подразделения AgustaWestland Эмилио Далмассо, с учетом этого контракта количество заказанных за последние два года вертолетов в России и СНГ достигает 13 машин. Большинство заказчиков остаются неназванными, но в числе важнейших для себя представители AgustaWestland называют контракт с авиакомпанией “Россия” на поставку двух вертолетов AW139 для правительственного авиаотряда.

Вертолёт AW139 – средний двухдвигательный вертолёт со взлетной массой 6400 кг. Способен перевозить до 15 пассажиров. Используется в качестве корпоративно-транспортного и VIP вертолёт, а также в условиях работы на шельфах, чрезвычайных ситуациях, спасательных операциях, пожаротушении.

UTair получил право обучать

Исполнительный вице-президент по технической поддержке и обслуживанию Группы Eurocopter Дерек Шарплз (Derek Sharples) вручил генеральному директору ОАО «Авиакомпания «ЮТэйр» Андрею Мартиросову и руководителю Центра подготовки персонала (ЦПП) «ЮТэйр» Владимиру Демкину сертификат о соответствии Центра подготовки персонала «ЮТэйр» образовательным стандартам Eurocopter. Группа Eurocopter официально завершила аудит Центра подготовки персонала «ЮТэйр» в г. Тюмени, подтвердив право Центра проводить обучение пилотов и механиков на русском языке по программам Eurocopter. Центр подготовки персонала «ЮТэйр» стал двадцатым в сети учебных центров Eurocopter и, одновременно, первым учебным центром, сертифицированным Eurocopter, акционером которого Eurocopter не является.

Центр сертифицирован на подготовку пилотов и механиков для вертолетов AS350 и AS355 – наиболее

востребованных в мире моделей Eurocopter (на сегодняшний день в мире эксплуатируются около 5000 таких вертолетов). Проект сертификации учебного центра Eurocopter был начат партнерами два года назад; важным этапом в его реализации стало заключение рамочного соглашения в ходе выставки HeliRussia 2010. В настоящее время в Центре подготовки персонала все готово для начала работы; первый курс обучения по программе Eurocopter начнется в июне 2011 года.

«Мы рады приветствовать Центр подготовки персонала «ЮТэйр» в семье Eurocopter. Он станет двадцатым учебным центром в глобальной сети Eurocopter и первым сертифицированным Группой Eurocopter центром, где Eurocopter не является акционером. Это свидетельствует о высоком профессионализме и стандартах обучения «ЮТэйр», которые полностью соответствуют международным стандартам», – отметил исполнительный вице-президент Eurocopter по технической поддержке и обслуживанию Дерек Шарплз.

«Наши компании связывают долгосрочные партнерские отношения. Начало подготовки пилотов и инженерно-технического состава Eurocopter в учебном центре «ЮТэйр» – новый и особо значимый этап плодотворного сотрудничества. Мы гордимся тем, что наш Центр подготовки персонала первым в России получил одобрение Eurocopter; это подтверждает высокий уровень квалификации специалистов авиакомпании», – прокомментировал событие генеральный директор «ЮТэйр» Андрей Мартиросов.

Являясь частью международной сети учебных центров Eurocopter, Центр подготовки персонала «ЮТэйр»



сможет использовать такие преимущества, как опыт и инновации Eurocopter, а также технический аудит специалистов Eurocopter, что будет способствовать расширению портфеля услуг «ЮТэйр».

В ходе выставки Heli Russia 2011 компания Eurocopter представила наиболее востребованные на российском рынке модели вертолетов, а также провела ряд маркетинговых мероприятий.

На выставке были представлены вертолеты – Eurocopter EC135, оборудованный российской авионикой производства компании «Транзас» и принадлежащий авиакомпании «Газпромавиа», а также Eurocopter AS350B3 авиакомпании «ЮТэйр».



Avinode Business Intelligence Newsletter

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии рынка бизнес авиации в Европе с 16 по 22 мая 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 самолеты

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов на период с 16 по 22 мая 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	67	11	67	23	13	12	33	161
Великобритания	13	62	110	27	3	49	14	280
Франция	43	104	186	48	4	50	70	312
Италия	17	36	61	35	13	35	64	98
Австрия	8	9	6	8	6	14	18	54
Швейцария	21	46	55	20	9	9	18	113
Россия	10	12	112	87	6	36	17	276

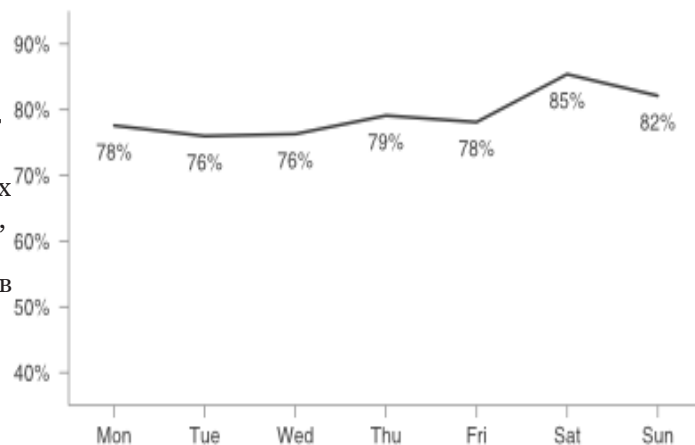
Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 16 по 22 мая 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	28	6	0	1	0	4	4	11
Великобритания	3	54	14	2	2	2	1	21
Франция	2	9	16	6	1	12	4	17
Италия	6	5	1	5	0	3	2	10
Австрия	1	0	1	1	1	0	0	4
Швейцария	4	7	7	2	2	8	0	18
Россия	3	6	5	0	1	1	1	19

Индекс наличия свободных самолетов

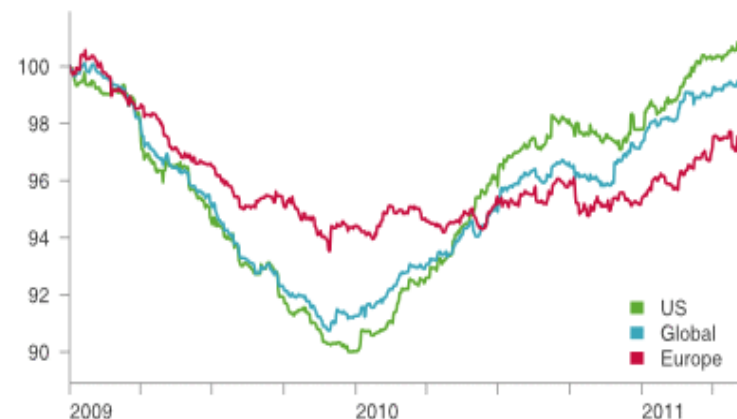
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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	€ 1588	€ 1573	€ 1560
Cessna Citation Excel	€ 2763	€ 2724	€ 2605
Bombardier Challenger 604	€ 4769	€ 4711	€ 4637

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 22 Cessna Citation Jet, 23 Cessna Citation Excel и 30 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные самолеты.

Место	Тип	место в прошлом месяце
1	Citation Excel/XLS	1
2	Challenger 604/605	2
3	Citation Mustang	4
4	Citation CJ2	3
5	Citation Sovereign	7
6	Legacy 600	5
7	Learjet 60	6
8	Challenger 300	8
9	Citation II	9
10	Citation Bravo	11

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов на самолеты за последние 30 дней (исключая Северную и Южную Америку).