



## Евроконтроль прогнозирует незначительный рост авиаперевозок в 2010 году.



В 2009 году общее число полетов в Европе составило 9,4 млн., уменьшившись на 6,6% по сравнению с 2008 г., что является наибольшим годовым снижением.

Хотя все сегменты рынка сокращались, наибольшее снижение показали деловая авиация, грузовые и чартерные перевозки (почти -15% по сравнению с 2008). Но бизнес авиации показала небольшой рост в последние недели года. У “традиционных” авиакомпаний показатели колеблются чуть ниже 0%.

Объем перевозок падал в основном в первой половине 2009 года, -8,6% и -4,8% соответственно во второй половине 2009 г.. Среднесуточный трафик в Европе составлял около 25800 рейсов в день, что несколько меньше 2008 г. с 27700 полетами.

В 2010 году по прогнозу Евроконтроля число полетов в Европе вырастет на 1,7%, что значительно меньше 4% ежегодного роста в предыдущие годы. “Есть признаки улучшения экономического положения в некоторых государствах. Однако остаются некоторые риски, например если нынешнее восстановление экономики затормозится. В сложившейся ситуации перспективы на 2011 год очень неопределенны, хотя возможен рост на уровне 3,2%”, сказал Дэвид Макмиллан, генеральный директор Eurocontrol.



### ИНТЕРВЬЮ



#### Авиакомпания премиального класса.

Etihad Airways позиционирует себя как компания премиального класса и особо внимательно подходит к предложениям в данном сегменте. В активе авиакомпании представлен целый ряд предложений для пассажиров бизнес и первого класса, доступных на земле и в воздухе.

стр. 5

### АНАЛИТИКА



#### Аналитики Honeywell посчитали вертолеты.

Неоднозначные перспективы экономического роста на ключевых рынках, жесткие условия кредитования и слабый спрос по-прежнему сдерживает рост производства вертолетов.

стр. 8

### СОБЫТИЕ



#### ОНАДА стала полноправным членом ЕВАА.

18 февраля 2010 года на заседании Правления Европейской ассоциации деловой авиации (ЕВАА) ОНАДА была единогласно принята в полноправные члены ассоциации с правом голоса в Правлении.

стр. 4

### АНАЛИТИКА



#### Avinode Business Intelligence Newsletter.

Еженедельный обзор Avinode о состоянии европейского рынка деловой авиации. Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. В выпуске информация на 15 февраля 2010.

стр. 9

1952

BURNS  
GUITARS

London



DISTRIBUTOR

8(985)7629776

ber@burnsguitar.ru

www.burnsguitars.com

**НОВОСТИ****НБАА против новых налогов.**

В штате Вашингтон рассматривается законопроект о значительном увеличении налога на самолеты.

Рассматриваемым Палатой представителей законопроект № 3176 (HB 3176), сопровождающий законопроект Сената № 6873 (SB 6873), предлагает ежегодного взимать 0,5% от налоговой стоимости самолета, которая базируется на цене последней продажи и амортизируются в соответствии с утвержденным государством графиком.

Type of aircraft	Hypothetical Value	Current Annual Registration Fee	New Proposed Annual Tax
Single engine fixed wing	\$70,000	\$65	\$350
Small multi-engine fixed wing	\$150,000	\$80	\$750
Large multi-engine fixed wing	\$500,000	\$95	\$2,500
Turboprop multi-engine fixed wing	\$1,000,000	\$115	\$5,000
Turbojet multi-engine fixed wing	\$5,000,000	\$140	\$25,000
Helicopter	\$3,000,000	\$90	\$15,000
Sailplane, Lighter than air, or Home built	\$50,000	\$35	\$250

Если этот закон будет принят, то владельцы самолета стоимостью \$ 10,000,000 будут платить ежегодно \$ 50000.

Местное авиационное сообщество, в том числе компании-членов НБАА выступают против принятия этого закона. НБАА тратит значительные силы на борьбу с новым налогом и призывает своих членов обратиться к государственным чиновникам и выразить свое несогласие с законопроектом HB3176/SB 6873.

В России также остро стоит вопрос налогообложения для воздушных судов. Только в отличие от США у нас взимается транспортный налог, рассчитываемый в зависимости от мощности двигателя. Так как эту норму принимали с оглядкой на автовладельцев, то при расчете налога для самолета или вертолета получаются довольно значительные суммы. 

**ЕВАА и НБАА отметят лучших в деловой авиации.**

Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) и Национальная ассоциация деловой авиации (НБАА) на выставке EBACE 2010 вручат премию European Business Aviation Award.

Премия призвана отметить компании или персоны, которые внесли значительный вклад в развитие европейской деловой авиации. Она присуждается ежегодно одному или нескольким лицам и/или компаниями, во время проведения выставки EBACE. Комитет по присуждению премии будет выбрать лучшего из номинантов на основании следующих документов:

Письмо-представление кандидата, которое объясняет, почему именно он должен быть награжден. Этот документ является характеристикой номинанта. (Дополнительные рекомендательные письма, поддерживающие кандидата не обязательны, но могут помочь комитету при принятии решения).

Профессиональная биография (резюме) кандидат, его достижения.

Любые другие документы, характеризующие номинанта, включая сообщения в СМИ, публикации, статьи. 

**Airbus Corporate Jet снова востребован на Ближнем Востоке**

Дочерняя компания европейского авиапроизводителя Airbus Industries - Airbus Corporate Jet Centre поставила четвертый самолет в конфигурации VVIP на Ближний Восток.

Пассажирский салон очередного лайнера традиционно разделен на несколько зон: – обеденную, с двумя типами кресел, зону отдыха, где установлены удобные диваны и коктейльными столиками, и VIP-пространство с многофункциональными креслами, которые могут раскладываться в спальные места. В VIP-секторе также установлены 20-дюймовые ЖК-мониторы, выдвижные столики и оттоманки. В салоне также есть спальня и ванная комната с душем.

Как и ранее компания не раскрывает имя заказчика. 

**Первый Hawker 4000 в Китае.**

Американский производитель Hawker Beechcraft Corporation поставила первый самолет Hawker 4000 китайскому бизнес оператору – компании НВС.

Самолет будет базироваться в столичном аэропорту и использоваться для перелетов как внутри Китая, так и в сопредельные государства.

Напомним, что Hawker 4000 получил сертификат типа китайских авиационных властей в ноябре 2009 года. «Поставка первого Hawker 4000 китайскому оператору является важной вехой для развития нашей компании в Китае, принимая во внимание, что в настоящий момент это самая быстро развивающаяся экономика в мире», прокомментировал Президент компании Hawker Beechcraft в азиатско-тихоокеанском регионе Justin Firestone. 

## НОВОСТИ

### Тест для пилотов Falcon 7X.



Пилоты Falcon 7X получили «летные права» для работы в London City Airport.

После получения сертификата на выполнение полетов в лондонский аэропорт London City (август 2009 года), который традиционно славится своими ограничениями: по взлету, посадки и экологическими требованиям, компания Dassault Falcon совместно с мировым лидером в области моделирования и подготовки решений для гражданской авиации компанией CAE, завершила аккредитацию 80 пилотов для выполнения рейсов в столичный «бизнес» аэропорт. Основное внимание при тестировании

«курсантов» было уделено практики пилотирования при выполнении «крутых» заходов на посадку и взлетов, связанных с ограниченной посадочной и взлетной дистанций аэропорта.

Для прохождения теста пилот должен был продемонстрировать навыки знания подхода на посадку при угле в 5,5 градусов, а также возможность приземления и взлета с укороченных полос (для взлета – 1199 м., для посадки 1319 метров м).

Предварительную подготовку пилоты прошли на тренажерах в Burgess Hill (Великобритания) и Morristown (США). 

### Компания Gulfstream назначила Джефа Миллера Вице-Президентом по связи.



Gulfstream Aerospace, дочерняя компания корпорации General Dynamics (NYSE: GD), назначила Джефа Миллера на новую должность вице-президента по связям. Миллер будет заниматься вопросами внутренних и внешних связей в компании Gulfstream, подчиняясь Лэрри Флинну, старшему вице-президенту по маркетингу и продажам. В этой должности Миллер будет

работать совместно с Биллом Шири, вице-президентом по поддержке маркетинга и продаж.

Миллер перешел в компанию Gulfstream из Далласа, где он проработал девять лет главным исполнительным директором компании Blake-Miller Communications - агентстве, занимающемся рекламой и связям с общественностью. Во время своего пребывания в этой должности, Миллер занимался связями с общественностью и рекламными кампаниями для авиационных и других компаний.

До основания компании Blake-Miller Communications, Миллер был вице-президентом по корпоративным связям в корпорации Galaxy Aerospace в г. Форт-Уорт, штат Техас, с сентября 1996 г. по июнь 2001 г. Компания General Dynamics приобрела компанию Galaxy в июне 2001 г.

С 1993-1996 г., Миллер работал в компании Bombardier Learjet Inc. в г. Уичито, штат Канзас, в должности директора по связям с общественностью. В г. Уичито он работал более трех лет в должности менеджера по маркетингу в итальянской компании Piaggio Aviation Inc. Также он проработал пять лет в должности помощника редактора в журнале AOPA (Ассоциация владельцев воздушных судов и пилотов) Pilot Magazine в Вашингтоне, округ Колумбия, и копирайтером в рекламном агентстве Young & Rubicam в Нью-Йорке.

Миллер с отличием закончил Амхерст-колледж в Англии и получил степень магистра по международной экономике и европейстике в Университете имени Джонса Хопкинса. Он имеет лицензию пилота коммерческой авиации и имеет право на выполнение полетов по приборам, а также на управление с двумя и более двигателями и гидропланами. 

## НОВОСТИ

### ОНАДА стала полноправным членом ЕВАА.

18 февраля 2010 года на заседании Правления Европейской ассоциации деловой авиации (ЕВАА) ОНАДА была единогласно принята в полноправные члены ассоциации с правом голоса в Правлении. Таким образом, ОНАДА встала в ряд коллективных членов европейской ассоциации наряду с немецкой, французской, английской, итальянской, швейцарской и норвежской ассоциациями.



Принятию в действительные члены европейской ассоциации предшествовало объединение двух российских ассоциаций в 2009 году, принятие ОНАДА в Международный совет деловой авиации ИВАС при ИКАО в 2009 г., и два года участия в работе Правления ЕВАА в статусе наблюдателя. Поскольку Россия не входит в ЕС и работа ЕВАА по защите интересов отрасли в европейских органах ее прямо не касается, при приеме обеими сторонами было подчеркнуто, что главный смысл взаимодействия они видят в распространении в России международных стандартов деловой авиации (industry best practices). Речь идет в первую очередь о глобальном стандарте эксплуатации делового самолета IS-BAO в совокупности с системой управления безопасностью полета SMS и планом реагирования на чрезвычайные ситуации для операторов деловых ВС, а также о стандарте обслуживания деловой авиации в аэропортах. Кроме того, ассоциации заявили, что будут активно поддерживать мероприятия друг друга, как то конференции, выставки, региональные форумы, а также координировать свою работу в органах власти по защите интересов и развитию отрасли деловой авиации.

### CSeries - конкурентный ответ “одноклассникам”.

Bombardier Aerospace сообщила о получении важного заказа на совершенно новые самолеты семейства CSeries от компании Republic Airways Holdings Inc. Холдинговая авиакомпания из Индианополиса (штат Индиана) подписала твердый контракт на приобретение 40 самолетов модели CS300. Заключенный контракт также включает опционы еще на 40 самолетов этого типа. Republic Airways Holdings стала первой североамериканской авиакомпанией, разместившей твердый заказ на самолеты Bombardier CSeries.

Стоимость контракта на приобретение самолетов CS300 составляет примерно 3,06 млрд. долларов США в каталожных ценах. Она может вырасти до примерно 6,34 млрд. долларов США, если опционы будут переведены в твердые заказы.

«Будущее Bombardier во многом связано с программой CSeries, и мы рады, что Republic Airways включилась в эту программу, - сказал президент Bombardier Commercial Aircraft Гэри Скотт (Gary R. Scott). - Этот важный заказ на самолеты CSeries от нашего первого североамериканского заказчика свидетельствует о том, что Republic Airways уверена в способности Bombardier поставить самолет, призванный изменить представления об авиаперевозках в своем классе, и, таким образом, в полной мере удовлетворить требования авиакомпании».

Со времени запуска программы производства семейства самолетов CSeries в июле 2008 года на международном авиасалоне в Фарнборо Bombardier получила в общей сложности 90 твердых заказов на эти авиалайнеры. В их числе только что объявленный заказ Republic Airways, заказ от Deutsche Lufthansa AG на 30 самолетов CS100 и заказ от Lease Corporation International Group на 17 CS300 и 3 CS100. Заключенными контрактами также предусмотрены опционы в общей сложности на 90 самолетов CSeries.

Ко времени ввода в эксплуатацию в 2013 году модели семейства CSeries, призванные изменить



представления об авиаперевозках, станут самыми экологичными узкофюзеляжными самолетами в своем классе. По сравнению с выпускаемыми в настоящее время самолетами подобной размерности они будут выделять меньше углекислого газа и оксидов азота до 20 и 50%\* соответственно и будут вчетверо\* менее шумными. Они также предоставят исключительно высокую экономичность за счет снижения потребления топлива и эксплуатационных расходов до 20% и 15%\* соответственно. Самолеты CSeries установят новый стандарт в отрасли, расходуя всего два литра топлива в пересчете на перевозку одного пассажира на 100 км в вариантах наиболее плотной компоновки салона. Также в перспективных планах Bombardier Aerospace предусматривается создание VIP версии самолета CSeries. Об этом сообщали авиационные СМИ в конце 2009 года.

## ИНТЕРВЬЮ

### Авиакомпания премиального класса.

На вопросы **BizavNews** отвечает Глава Представительства компании Etihad Airways в России **Наталья Горюнова**.



**BizavNews:** Закончился 2009 год. Многие компании подводят предварительные итоги, зачастую неутешительные. Как этот год сложился для Etihad Airways в целом?

**Наталья Горюнова:** Конечно, финансовые результаты оказались несколько ниже, чем было запланировано в начале 2009 года, однако к концу первого квартала план был скорректирован с учетом кризиса и экономической ситуации в ряде стран. Отчет за 2009 год будет скоро опубликован и доступен на медиа-центре Etihad Airways. Что касается развития компании и достижений в 2009 году – были запущены рейсы в 8 новых направлений: Мельбурн, Астана, Стамбул, Афины, Ларнака, Кейптаун, Чикаго, Хайдерабад. Etihad Airways стал обладателем ряда престижных наград, в частности премии Skytrax “Лучший в мире Бизнес-класс”, и World Travel Awards “Лучшая авиакомпания в мире”.

**BizavNews:** Насколько изменилась ситуация на российском рынке? Является ли он для компании Etihad Airways приоритетным и стало ли на нем проще работать?

**Наталья Горюнова:** Мы не можем жаловаться на сложности работы на Российском рынке. В России 2009 год был даже более успешным, чем на ряде уже раскрученных рынков. Мы выполнили план продаж, средняя загрузка была также выше запланированной. Серьезное увеличение пассажиропотока мы почувствовали со второй половины года. Помогли также дополнительные стыковки (в частности в Бангкок), открытие новых направлений (Мельбурн, Кейптаун, Хайдерабад).

**BizavNews:** Существуют ли специальные предложения для российских клиентов с целью повышения конкурентоспособности на российском рынке?

**Наталья Горюнова:** Наше основное конкурентное преимущество – это качество сервиса в небе и на земле, комфортабельность салонов самолетов, выбор питания и напитков. Помимо разнообразных ценовых предложений и акций сам продукт неоднократно совершенствовался. В частности был введен в эксплуатацию новый А-320, который обслуживает маршрут Москва-Абу

Даби с улучшенным салоном бизнес класса – с 16-ю самыми современными комфортабельными сиденьями бизнес-класса, оборудованных системой автоматического регулирования, с которой гости бизнес-класса могут регулировать угол наклона кресла, специальную поддержку для поясницы, а также подставку под ноги. Для обеспечения максимального комфорта во время полета расстояние между креслами в бизнес-классе увеличено до 125 см. Каждое кресло оснащено индивидуальной розеткой, входом USB, 30-сантиметровым широкоформатным мобильным LCD экраном, расположенным в одном из подлокотников сиденья. В подлокотник сиденья встроена самая последняя модель пульта управления, позволяющая легко выбирать и регулировать систему развлечений во время полета, которая рассчитана более чем на 600 часов постоянного просмотра. В экономическом классе была введена новая сервисная «New

Inspired Economy Service» с более широким меню, выбором напитков, разнообразных сортов чая, кофе, подарочными наборами для гостей.

Что касается специальных предложений, на протяжении почти всего года действовали разнообразные акции – от сниженных цен, до «дети бесплатно» или «второй билет со скидкой 50%».

**BizavNews:** С помощью каких механизмов Вы планируете привлечь дополнительных клиентов сегмента «премиум»?

**Наталья Горюнова:** В первую очередь качеством «премиальных классов» – ведь мы лучшая авиакомпания в мире согласно World Travel Awards и предлагаем «Лучший Бизнес Класс» согласно Skytrax. Для пассажиров премиальных классов предлагается бесплатная услуга «Персональный шофер» на лимузинах из аэропорта/в аэропорт. В 2009 году был открыт новый терминал 3 с новыми залами ожидания для гостей Pear Business и Diamond

продолжение



first со спа салоном Six Senses Spa, сигарной комнатой, комнатой игр для детей. Помимо специальных ценовых предложений на Бизнес-класс, гости экономического класса имеют возможность повысить свой класс до Бизнес за небольшую доплату на любых из сегментах полета. Однажды попробовав наш Бизнес класс многие возвращаются к нам уже в качестве пассажиров сегмента «премиум».

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

**Наталья Горюнова:** Компания вышла на российский рынок лишь год назад, мы многое уже здесь сделали, но еще больше сделать нам предстоит. Многие наши клиенты из России, которые уже воспользовались нашими услугами, знают о нас и восторженно рассказывают о нашем продукте, однако, безусловно, общая осведомленность об авиакомпании на российском рынке в настоящий момент по-прежнему не высока. Пока мы не можем похвастаться тем, что наш логотип узнают с первого взгляда, как, например, Emirates или Singapore Airlines, и это, конечно, создает некоторые трудности. Однако мы верим, что это временная проблема, и очень скоро, благодаря работе нашей команды, мы с ней справимся.

**BizavNews:** *Не могли бы Вы поподробнее рассказать о проектах в области обслуживания пассажиров первого и бизнес классов?*

**Наталья Горюнова:** Поскольку Etihad Airways позиционирует себя как компания премиального класса, она особо внимательно подходит к предложениям в данном сегменте. В активе компании представлен целый ряд предложений для пассажиров бизнес и первого класса, доступных на земле и в воздухе. Вот лишь некоторые из них:

- Эксклюзивная услуга – «персональный шофер» для пассажиров Etihad Airways классов First Diamond и Pearl Business, а также владельцев карт Etihad Guest Gold. Всем гостям авиакомпания предоставляет трансфер из/до аэропорта на машине представительского класса. Данная услуга доступна также для гостей из России (аэропорт Домодедово)

- Эксклюзивная услуга от компании Etihad Airways - консьерж для пассажиров бизнес и первого класса.

Клиенты бизнес и первого класса, вылетающие из аэропорта Абу-Даби, смогут воспользоваться специализированной услугой



‘консьержа’, которая позволит гостям компании быть полностью спокойными, что их лимузин будет ожидать их у дверей отеля или дома. В аэропорту гостей встретят и проводят специализированную премиальную зону регистрации. Доступна в Абу-Даби

- Эксклюзивная услуга от компании Etihad Airways - менеджера по кейтерингу для пассажиров бизнес и первого класса.

В числе бортперсонала компании Etihad существует должность – менеджер по кейтерингу. Менеджеры, большинство из которых имеют огромный опыт работы в наиболее престижных отелях и ресторанах мира, ответственны за обеспечение исключительного качества предлагаемых блюд, а также их подачу и общее обслуживание

во время каждого приема пищи пассажирами первого и бизнес-класса.

- премиальные залы ожидания авиакомпании Etihad Airways, представленные в следующих странах:

- Абу-Даби (ОАЭ)
- Лондон (Великобритания)
- Франкфурт (Германия)

Важно отметить, что Etihad Airways очень много делает для того, чтобы ее премиальные услуги были доступны как можно для большего количества пассажиров. В связи с этим в компании регулярно проводятся специальные программы, позволяющие повысить класс полета с экономического до бизнес или с бизнес до первого класса.



**BizavNews:** Немного о модернизации самолетного парка.

**Наталья Горюнова:** В настоящий момент компания Etihad Airways обладает одним из наиболее современных и дружелюбных к окружающей среде флотом в мире. По состоянию на конец 2009 флот Etihad составляет 52 самолета. В 2004 году, осуществив первый заказ 29 самолетов Airbus и Boeing на международном авиа-шоу в Фарнборо на общую сумму в 8 миллиардов долларов, Etihad стала обладателем самого крупного флота самолетов, когда-либо существовавших на этапе запуска авиакомпании. В июле 2008 года в рамках этого же авиа-шоу компания разместила крупнейший в истории гражданской авиации заказ на 55 самолетов Airbus и 45 самолетов Boeing. Поставка новых самолетов будет осуществлена

в период с 2011 по 2020 год, таким образом, к 2020 году компания планирует увеличить свой флот до 150 самолетов.

Для оснащения новых самолетов Аэробус и Боинг, заказ на которые был сделан компанией Etihad Airways в 2008 году во время авиашоу Farnborough International Airshow, новейшими двигателями, компания Etihad Airways выбрала таких именитых партнеров, как Дженерал Электрик Авизэйшн (GE Aviation), Альянс Роллс-ройс (Rolls-Royce Engine Alliance) и Международный Союз Aero Engines (IAE). Летом 2009 года на парижском авиационном салоне, Etihad объявила о рекордном в истории гражданской авиации заказе двигателей, общей стоимостью в 14 миллиардов долларов. Что касается модернизации флота, она в основном касается обновления премиальных классов на

борту самолетов. Например, в прошлом году компания представила обновленный уникальный салон бизнес класса А320 на маршруте Москва-Абу-Даби. В мае на выставке Arabian Travel Market был представлен новый салон первого класса, сидения в котором представляют собой индивидуальные каюты. А буквально в прошлом месяце Etihad приняла в эксплуатацию первый аэробус А330-300, оснащенный новым первым, бизнес и экономическим классами.

**BizavNews:** Что вы ожидаете от 2010 года?

**Наталья Горюнова:** Однозначно существенно больших объемов чем в 2009. Это видно по активному началу года, хорошей глубине бронирований, показателям первого квартала, которые обещают быть как минимум на 20% выше запланированных. Существенный вклад в рост продаж на российском рынке вносит открытие направления Коломбо (Шри Ланка), которое пользуется большой популярностью, с удобными стыковками из Москвы. Бренд Etihad в России стал более узнаваемым, количество членов программы лояльности Etihad Guest, зарегистрированных в России, неуклонно растет. Растет и число бронирований, осуществляемых через Интернет. Мы ожидаем увеличения продаж через прямые каналы (собственный офис и интернет), а также через партнеров в Санкт Петербурге и регионах, особенно благодаря нашим прорейтовым соглашениям с S7 и авиакомпанией «Россия». Также ожидаем рост корпоративных продаж. Часть корпоративных договоров было заключено уже в 2009 году, рассчитываем увеличить количество корпоративных клиентов как минимум вдвое, в частности за счет расширения внешнеэкономических связей России со странами Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии и ряда международных проектов запланированных на 2010 год.

**BizavNews:** Спасибо!

## АНАЛИТИКА

### Аналитики Honeywell посчитали вертолеты.

Неоднозначные перспективы экономического роста на ключевых рынках, жесткие условия кредитования и слабый спрос по-прежнему сдерживают рост производства вертолетов.

Аналитики Honeywell, подводя итоги прошедшего года, делают осторожные выводы, относительно рынка продаж вертолетной техники на ближайшее будущее.

Поставки, по оценкам специалистов Honeywell, в течение 2009 года в целом упали на 20 процентов, однако, а ноябре – декабре наметилась положительная тенденция стабилизации ситуации, особенно на европейском рынке, который показал еле заметный рост активности. Но этот факт, ни как не повлиял на пессимистичный прогноз в отношении 2010 года.

Аналитики оценивают уровень падения спроса в текущем году в восемь процентов по отношению к 2009 году. Многие операторы, принявшие участие в исследовании Honeywell, дали четко понять, что смогут определиться с покупкой новой техники, только после четкого понимания ближнего срочных перспектив развития экономической ситуации в мире. В настоящее время многие операторы просто не готовы к инвестициям в технику. По оценкам аналитиков Honeywell потенциальные покупатели новых вертолетов смогут определиться с решением о покупке не ранее 2011 – 2012 гг. А за это время рынок будет медленно, но опускаться.

Если рассмотреть итоги 2009 года по регионам, то мы имеем следующие цифры:

Продажи в Северной Америки упали на 26%, Европе на 40. Азия снизилась немного скромнее – на 10%. Небольшой рост в 17 % продемонстрировали страны Африки и Ближнего Востока. Отличились и страны

Латинской Америки. Рост в 100 процентов по сравнению с аналогичным периодом 2008 года, хотя в количественном и денежном выражении эта цифра далека от идеальной.

Honeywell ожидает в период с 2010 по 2014 год поставки от 3750 до 4250 вертолетов. По итогам исследования удалось и выяснить основную целевую аудиторию будущих покупателей вертолетной техники: 80 процентов рынка продаж новой вертолетной техники в ближайшие несколько лет займет сегмент, так или иначе связанный с государством. Это и крупные корпорации, и «медицина», «спасатели» и правоохранительные органы, то есть компании, получающие прямую государственную поддержку.

Однако прогноз компании Rolls-Royce немного отличается от североамериканских коллег. Емкость рынка гражданских газотурбинных вертолетов на ближайшие 10 лет оценивается в 10300 машин, прогнозируют эксперты британской двигателестроительной компании Rolls-Royce. Несмотря на последствия финансового коллапса, затронувшего вертолетную отрасль, производитель не только не снизил прошлогодний прогноз, но и увеличил цифры поставок на 7,3%. В период 2010–2019 гг. общая стоимость поставленных гражданских вертолетов достигнет 38 млрд долл.; на долю производителей силовых установок придется 4,2 млрд долл.

Наиболее востребованными станут газотурбинные машины легкого класса, более дешевые по цене и стоимости эксплуатации, чем тяжелые вертолеты. По словам Кена Робертса, президента подразделения Rolls-Royce Helicopter Engine, несмотря на то, что в 2009 г. отрасли не удалось избежать последствий экономического спада, и объем продаж у большинства производителей гражданских вертолетов оказался совсем невысоким, уже в ближайшем будущем рынок ждет незначительный подъем, за которым



последует стабильный рост в долгосрочной перспективе.

Высокие цифры в своем прогнозе Rolls-Royce объясняет фундаментальными основами роста, которые по-прежнему остаются прочными и заработают вместе с восстановлением экономики, а также необходимостью частичной замены мирового парка гражданских вертолетов, большой процент которых устарел, выработал свой ресурс и/или находится в эксплуатации свыше 30 лет.



## АНАЛИТИКА

### Avinode Business Intelligence Newsletter

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



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

входят более 1200 операторов с общим парком в 3000 самолетами.

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

В этом выпуске информация на 22 февраля 2010:

- Запросы на выполнение рейсов
- Количество Empty Legs.
- Индекс наличия свободных самолетов
- Индекс спроса
- Индекс стоимости летного часа в мире.
- Индекс стоимости летного часа в Европе.
- Стоимость летного часа по самым популярным самолетам в системе Avinode
- Самые популярные аэропорты

#### Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов в течение 7 дней

Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	25	9	69	31	16	2	89	134
Германия	10	65	15	10	19	29	23	87
Франция	67	9	40	21	23	3	164	96
Швейцария	43	16	34	6	17	4	174	92
Италия	20	16	32	18	4	14	108	56
Австрия	3	33	6	5	12	0	50	61
Россия	25	21	46	9	19	10	42	155

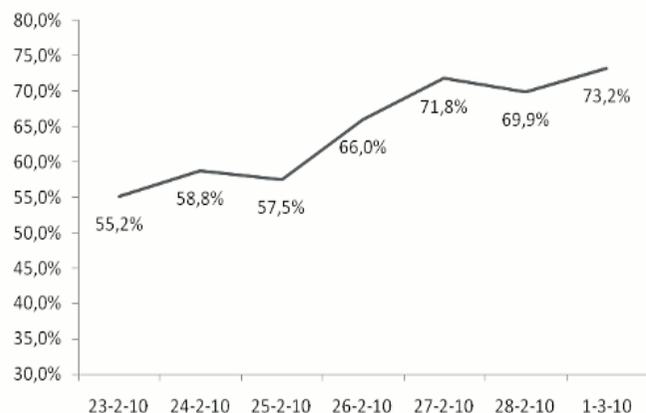
Исходя из этих данных можно предположить, что многие клиенты после длинных выходных возвращаются в Россию. В предыдущем выпуске можно было видеть обратную тенденцию - большое количество запросов на рейсы из России. А по маршрутам понятно, как отдыхают наши соотечественники - катание на лыжах в Альпах.

#### Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания где в настоящий момент выполняются полеты ниже приводится таблица предложений Empty Legs за прошедший период.

Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	26	4	11	7	1	2	1	9
Германия	4	20	3	4	1	4	0	6
Франция	6	2	4	2	1	3	1	5
Швейцария	1	2	2	5	3	0	0	8
Италия	2	1	0	1	6	2	0	5
Австрия	1	2	1	2	2	3	3	3
Россия	1	1	1	2	1	1	4	16

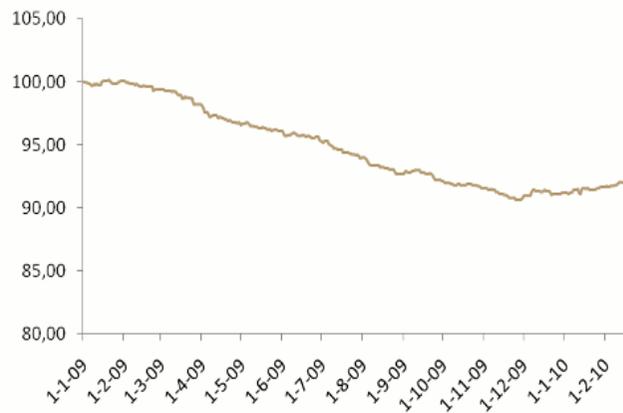
**Индекс наличия свободных самолетов**



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

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

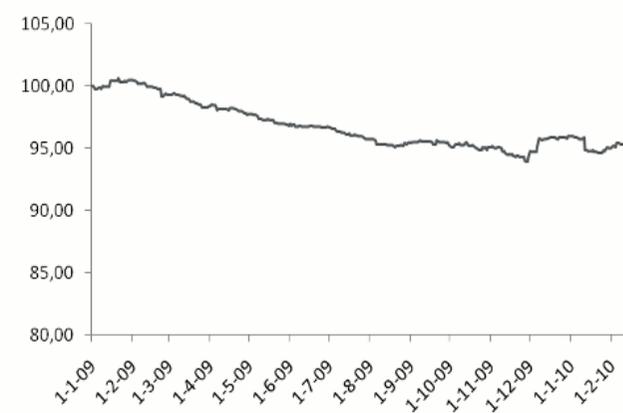
**Индекс стоимости летного часа в мире.**



Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включающий в себя стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов.

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

**Индекс стоимости летного часа в Европе.**



Индекс показывает среднюю стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов.

100 = 1 января 2009, когда средняя стоимость летного часа равнялась 3539€.

**Индекс спроса.**

Индекс спроса – индекс общей стоимости ежедневных заказов на рейсы, которые обрабатывает система Avinode, планируемых в течение 30 дней.

100 = 1 января 2009, когда было заказано рейсов на 10 147 664€



**Стоимость летного часа популярным самолетам.**

Тип ВС	Средняя стоимость	3 месяца назад	6 месяцев назад
Cessna Citation Jet	€ 1730	€ 1708	€ 1820
Cessna Citation Excel	€ 2774	€ 2906	€ 2942
Bombardier Challenger 604	€ 4556	€ 4423	€ 4544

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

Стоимость рассчитана на основе 33 Cessna Citation Jet, 38 Cessna Citation Excel, и 45 Bombardier Challenger 604.

**Самые популярные аэропорты прилета.**

Место	Аэропорт	месяц назад
1	Внуково, Москва	1
2	Ле Бурже, Париж	2
3	Лутон, Лондон	5
4	Фарнборо, Лондон	6
5	Женева	3
6	Клотэн, Цюрих	10
7	Кот д'Азур, Ницца	8
8	Биггин Хил, Лондон	12
9	Пулково, СПб	4
10	Линат, Милан	14

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов на рейсы в аэропорт прибытия.



## LIFE STYLE

## Еще одна история о любви...



Владелец компании Джим Бернс (слева) и коммерческий директор Барри Гибсон с гитарой Legend 002. Лондон 1992 год

Дорогие читатели, в адрес нашего издания обратился представитель легендарной фирма BURNS LONDON, с просьбой рассказать читателям BizavWeek об истории создания британских гитар для профессиональных музыкантов - класса Custom Elite.

Компания обратилась в BizavWeek, поскольку основатель, первый владелец и изобретатель гитар BURNS - Джим Бернс, был авиационным инженером Королевских Военно-Воздушных Сил (RAF) середины прошлого века.

Сегодня, когда мир электроинструментов очень разнообразен, прежде всего, мы обращаем внимание на историю каждой торговой марки, каждого



производителя. При этом мы переносим себя в прошлое и вспоминаем ритм и атмосферу, царящую в 60-е годы минувшего столетия.

К большому сожалению, в России, до сегодняшнего дня, так и не нашлось энтузиаста, который создал бы отечественную электрогитару, ставшую популярной хотя бы в нашей стране... Классический кадр из

кинофильма «Волга-Волга» наглядно иллюстрирует Советскую эпоху на складе готовой продукции фабрики балалаек. Ведь не случайно, что главный герой говорит - ... заберите у покупателя этот брак и выдайте другой...

Этот рассказ, о музыканте и владельце фабрики по производству «уникальных» гитар BURNS LONDON - Джиме Бернсе!

Родился Джим Бернс в Англии в графстве Derham в 1925 году вблизи Лондона. С раннего возраста Джим Бернс начал играть на акустической гитаре. Занятия давались легко, и юноша много времени уделял этому инструменту. Но еще с большей силой, молодого англичанина - манило небо! Оно увлекало за собой не мыслимыми полетами первых открывателей воздушных трасс в Европе и головокружительными успехами первых авиаторов совершающих перелеты между континентами.

В своем стремлении покорить воздушную стихию, Джим Бернс был одержим и в возрасте 18 лет поступил на службу в Королевские Военно-Воздушные Силы (RAF). Но к великому сожалению, через некоторое время, обучение на «военного пилота» Джиму пришлось прервать по причине слабого вестибулярного аппарата.

Этот факт омрачил юношеские мечты, но не сломил притягательной силы исходящей от самолета и неба! Вместо этого, что бы уйти из авиации он перевелся на отделение «наземного обслуживания» самолетов и продолжил службу в армии. В те годы Англия имела колониальные земли на Африканском континенте, где сосредотачивала свои вооруженные силы. Одним из мест базирования подразделения Джима как раз и была Африка, место жаркое и очень скучное. Каждый день службы был похож на скучную и бесконечно

**продолжение**

длинную дорогу в дюнах и кроме крепких спиртных напитков и песен «акапэльно» - порадовать себя было практически не чем. Но и здесь, изобретательный Джим находит себе творческое занятие. Он конструирует гитару из подручных материалов. Его изобретательность воплощались в невероятные технические идеи, которые привели его к новому виду гитар с электронным звукоснимателем. Это было революционное изделие для служащего в Африке. Хотя в это время уже на другом континенте в Америке, компания «Gibson» вела коммерческие разработки гитар с применением электрических звукоснимателей.

Молодой изобретатель, не имея специальных инструментов и материалов, использовал подручные авиационные материалы. Например, стержневой магнит звукоснимателя он использовал от катушки магнето авиадвигателя, обернутыми в туалетную бумагу... Гриф и дека гитары были сделаны из лавочек в курилке...

В эскадрильи служили еще два летчика, которые умели играть на гитаре, в поле их зрения попала электрогитара Джима Бернса. Взяв несколько аккордов, они так же захотели иметь подобные инструменты. К сожалению, эти гитары не сохранились до нашего времени и были забыты в далеком прошлом веке в писках Африки, в расположении временных аэродромов (RAF).

В 1946 году Джим оставил службу в (RAF) вернулся в Лондон и начал работать в столярной мастерской. Он был чрезвычайно увлечен мыслью изготовления собственных гитар. Тем не менее, задорный характер и творческая натура заставляла Джима считать себя, прежде всего музыкантом. И по этому, все свое свободное время он уделял игре на гитаре и эпизодическим выступлениям. В 1952, он появлялся на английской сцене, как Гавайский гитарист с



Гавайским «Serenaders» Феликса Менделсона. Этот образ долгое время приносил ему успех и не большой заработок. Каждый день он работал на разных рабочих должностях в столярной мастерской и эта работа ему нравилась, как с профессиональной стороны освоения профессии столяра, так и с творческой стороны создания деревянных изделий. Все это время идея создать собственный бизнес

как производителя гитар, становилось более реализуемо для него. Будучи авантюристом по духу и действию, молодой Джимми открыл маленькое производство в своем доме. Надо сказать, что в ту эпоху все знаменитые производители начинали с малого. Так легендарный Американский музыкант и производитель гитар Les Paul создал первые свои образцы электрогитар в собственном гараже. Но это уже другая история...

Первые гитары, созданные своими руками, имели профессиональный заморский вид и исключительно собственное звучание. Владение четырьмя специальностями (музыкант, электротехник, механик и столяр) стали прекрасным «багажом» для изготовления поистине лучших образцов музыкальных инструментов в Европе. Но поскольку работа над гитарами занимала много времени, Джим вынужден был уйти из столярной мастерской и зарабатывать себе на хлеб и проживание - официантом в ресторане. В домашних условиях дело спорилось, и все получалось, что давало надежду создать собственный бизнес на широкую ногу...

Вначале своего производственного пути, Джим чувствовал, что обладает чем-то уникальным и востребованным для коммерческого рынка гитар. Вся последующая работа был нацелена, главным образом, на производство гитар для продажи известным гитаристам.

Но, к сожалению, как это бывает очень часто, большинство из известных гитаристов использовали традиционные «заокеанские» модели Gibson и Fender и отказывались покупать гитары у молодого производителя...

*продолжение следует...*

