



BizavWeek

О бизнес авиации. Ежеженедельно.

www.bizavnews.ru

№ 14 (19) 14 мая 2010 г.

АНАЛИТИКА

10-й EBACE показал свою силу.



10-я ежегодная европейская конвенция и выставка бизнес авиации (EBACE) завершилась 6 мая 2010 г. В течение трех дней на мероприятие посетило 11174 посетителей. Это вселило оптимизм в участников по поводу экономических перспектив отрасли и подъем мировых рынков.

Организаторы мероприятия также отметили позитивные сдвиги в

оценке перспектив отрасли и энтузиазм среди участников и посетителей.

«Это было очень успешное мероприятие для юбилейного EBACE», сказал Президент ЕВАА Брайн Хамфрис. «После трудного периода для авиационной отрасли в этом году среди участников EBACE было особое волнение, и я воодушевлен признаками восстановления в нашей отрасли»

Президент американской ассоциации НБАА Эд Болен согласился: «Десятая выставка EBACE была сильной во всех отношениях. Уровень экспонентов и посетителей, участвовавших в этом шоу, был с одобрением принят нашей промышленностью, и показывал, что бизнес авиация до сих пор высоко ценится во всем мире».

В павильонах №№ 6 и 7 комплекса Geneva Palexpo разместились 436 участников, а на статической экспозиция в международном аэропорте Женевы были выставлены 65 самолетов.

В дополнение к успеху EBACE 2010 у участников и посетителей, событием стало успешное 10-летнее партнерство между организаторами мероприятия ЕВАА и НБАА.

В следующем году выставка EBACE вернется в Geneva Palexpo с 17 по 19 мая. ЕВАА и НБАА гарантируют эти даты проведения мероприятия до 2015 года.



Апрель не удался.

На этой неделе были обнародованы данные о трафике бизнес джетов по обе стороны океана, и они оказались хуже показателей марта.

стр. 6

СОБЫТИЕ

Flexjet вступает в альянс с Korean Air.

Впервые в Северной Америке создается альянс между регулярным авиаперевозчиком и оператором деловой авиации.

стр. 8

ИДЕЯ

Терраса для бизнес джета.

BAE Systems, совместно с дизайнерской фирмой «Design Q», разрабатывает концепцию оснащения самолета Avro Business Jet открытой платформой «Air Deck».

стр. 9

АНАЛИТИКА

Avinode Business Intelligence Newsletter.

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

В выпуске информация с 10 по 16 мая 2010 г.

стр. 10

1952

BURNS

GUITARS

London

DISTRIBUTOR

8(985)7629776

ber@burnsguitar.ru

www.burnsguitars.com

Производство самолетов по-прежнему падает.

10 мая 2010 г. GAMA – Ассоциации производителей авиации общего назначения сообщила, что в первом квартале 2010 года мировые поставки самолетов general aviation составили 390 единиц, что на 15% ниже показателя за тот же период прошлого года. Тем не менее, этот результат лучше 41% падения производства в первом квартале 2009 года по сравнению с первым кварталом 2008 года.

Общая выручка производителей увеличилась на 7,1% в первом квартале текущего года до \$ 4,64 млрд. Это связано с увеличением международных поставок больших и дальнемагистральных деловых самолетов. Но все же выручка за первый квартал в 2010 году на 12,6% ниже дохода за тот же период 2008 года.

«Эти цифры обнародованы на фоне удачного завершения в Европе Европейской конференции и выставки по бизнес авиации EBACE 2010, где многие наши производители отметили намечающуюся стабилизацию рынка», сказал Президент и исполнительный директор GAMA Пит Банс. «Данные об

активности деловой авиации, сообщенные FAA и Евроконтролем, говорят о том, что имеется восходящий тренд, и запасы самолетов на вторичном рынке постепенно уменьшаются. Однако наша промышленность далека от восстановления».

GAMA также сообщает, что сохранение бонуса на амортизацию будет иметь решающее значение для роста производства и восстановления потерянных рабочих мест. Г-н Банс также добавил: «Мы присоединяемся к остальным секторам промышленности, призывая Конгресс США одобрить бонус на амортизацию заказанных товаров в 2010 году. Наша промышленность высоко оценивает поддержку этой инициативы со стороны Администрации». Сегмент поршневых самолетов в первом квартале сократился 7,3%, до 166 самолетов в сравнении с 179 самолетами в первые три месяца 2009 года. В сегменте турбовинтовых поставлено 60 самолетов, что на 32,6% ниже того же периода в 2009 году (89 самолетов). Поставки бизнес джетов упали на 14,1% с результатом в 164 самолета, по сравнению с 191 самолетом в первом квартале 2009 года.



5 компаний получили премии по безопасности 2010 Flying Safety Awards.

Европейская ассоциация деловой авиации (ЕБАА) и Национальная ассоциация деловой авиации (NBAA) в рамках EBACE 2010 наградили премией Flying Safety Awards за выдающиеся показатели безопасности пять компаний деловой авиации.

Dassault Falcon Service получила платиновую награду по безопасности полетов (50 лет или 100 тысяч часов без аварии) за пример непрерывной безаварийной работы. Tyrolean Jet Services и Abelag Aviation были награждены золотой премией (40 лет или 80000 часов без аварий), Tyrol Air Ambulance стала лауреатом серебряного приза (30 лет или 60000 часов без аварий), а бронзовую награду получила компания VistaJet Luftfahrtunternehmen, (20 лет или 40000 часов без аварий).

«Безопасность является основной заботой для людей, работающих в нашей отрасли, и мы получили подтверждение, что возможно достижение самых высоких показателей безопасности», сказал на вручении наград президент и исполнительный директор ЕБАА Брайн Хамфрис. «Эти незаурядные компании служат примером стремления к безопасной работе и постоянного улучшения своих показателей».

Президент и исполнительный директор NBAA Эд Болен добавил: «В течение года работы наши организации оказывали содействие развитию и распространению лучших методик безопасности в бизнес авиации, и часть этой работы видана в достижениях этих пяти компаний, что должно служить примером для остальных».

Хамфрис добавил, что «безопасность требует постоянного внимания, и мы в ЕБАА ежедневно работаем с правительствами и промышленностью, что бы улучшать наши и без того хорошие показатели безопасности. Мы представляем сообщество деловой авиации в Европейском агентстве по авиационной безопасности (EASA), которое вскоре будет единственным органом регулирования безопасности полетов в ЕС. Кроме того, ЕБАА сотрудничает с International Business Aviation Council (IBAC) по разработке систем управления безопасностью и других отраслевых стандартов».

Награды были вручены на 4-м европейском ежегодном приеме Bombardier Safety Standdown.



Поставки самолетов в первом квартале 2010 г.

Сегмент	2009 г., шт.	2010 г., шт.	Изменение
Поршневые	179	166	- 7,3%
Турбовинтовые	89	60	- 32,6%
Реактивные	191	164	- 14,1%
Общие поставки	459	390	- 15,0%
Общий доход	\$ 4,33 долл.	\$ 4,64 долл.	+ 7,1%

Cessna улучшает сервисную поддержку клиентов.

Cessna Aircraft Company сообщила, что в январе 2011 года начнет строительство нового сервисного центра Citation в Валенсии, Испания.

Руководство Cessna также назвало генерального подрядчика по проектированию и строительству. Им стала калифорнийская компания Jacobs Engineering Group Inc. Подрядчик будет управлять проектом через свой мадридский офис. Новый центр должен начать работу в 2012 году.

“Примерно 400 самолетов семейства Citation базируются в пределах 90-минутного полета от аэропорта Валенсии. Такое расположение делает его очень удобным и значительно улучшает возможности по обслуживанию наших европейских клиентов”, сказал председатель, президент и генеральный директор Cessna Джек Пелтон. “А сотрудничество с испанскими властями на всех уровнях было продуктивным”.

Новый центр в Валенсии будет по размеру больше Cessna Citation Service Center в Париже. Он включит в себя ангар площадью 6000 квадратных метров (64000 квадратных футов) и офисный центр с магазином и складом площадью 8200 квадратных метров (88264 квадратных футов).

Cessna планирует приступить к набору сотрудников в новый техцентр в следующем году и будет сотрудничать с FlightSafety International, чтобы выполнить требования к профессиональной подготовке технического персонала.

На EBACE компания объявила о формировании своей первой мобильной сервисной группы, которая начнет работу уже в этом году. Группа будет обеспечивать локальную сервисную поддержку клиентов в южной Европе по программе ServiceDirect, в рамках которой

осуществляется обслуживание самолетов в ангаре клиента. Кроме того, Cessna открыла в 2009 году европейский склад запчастей, что бы повысить скорость доставки комплектующих по всему региону.

Также работая над улучшением послепродажного обслуживания клиентов Cessna анонсировала программу по сокращению времени, необходимого для обновления интерьера самолетов семейства Citation.

В рамках этой новой программы под названием “RightNow Interiors”, в сервисных центрах Citation будет сделан запас предварительно разработанных деталей интерьера и дизайнерских материалов. Таким образом компания сократит сроки переоборудования интерьеров, на которые раньше уходило от 8 до 12 недель из-за необходимости после поступления заказа изготавливать детали и заказывать материалы для внутренней отделки.

“Эта программа является еще одним способом сделать процесс обслуживания самолетов для клиентов более гибким и ускорить реконструкцию интерьера для новых клиентов, которые хотят побыстрее получить обновленный самолет”, сказал вице-президент Cessna Стэн Юнджер (Stan Younger). “Теперь клиенту будет легче планировать переоборудование интерьера и согласовать его с своими личными планами”.

Г-н Юнджер также сообщил, что клиенты могут выбрать одну из пяти предварительных схем интерьера, или комбинировать интерьер из более 2000 уже разработанных элементов.

Программа доступна в любом из 9 сервисных центров Cessna Citation для всех моделей Citation за исключением Citation Mustang.

Embraer увеличит количество сервисных центров Phenom в Европе.



Embraer планирует добавить к уже имеющейся сети сервисных центров еще пять европейских авторизованных сервисов для обслуживания Phenom 100. Вице-президент по поддержке клиентов в странах Европы, Ближнего Востока и Африки Антонио Мартини сказал, что рынок в этом регионе очень динамичный и быстроменяющийся.

Embraer сравнительно недавно вошел в сегмент бизнес авиации, но вопросу поддержки клиентов в компании относятся очень серьезно. Количество сотрудников компании, занимающихся этими вопросами, выросло с 30 человек в 2005 году до более 300.

Частью системы поддержки клиентов Embraer является глобальная сеть авторизованных сервисных центров, состоящих из групп в Бразилии (3), в Китае (2), во Франции (2), в Португалии, в Сингапуре и в США.

Сеть включает 12 центров, обслуживающих Legacy и Lineage, 7 центров работает с Phenom, и 12 поддерживает все три семейства самолетов.

Для обеспечения минимума простоя самолетов на обслуживании, Embraer оптимизировала обслуживание Phenom и Legacy таким образом, что в течение первых пяти лет эксплуатации необходимо не более 10 посещений в сервис.



G650 прошел испытания на прочность и завершена сборка основных узлов третьего G250.

Gulfstream Aerospace объявила 03 мая 2010 г. об успешном завершении самолетом Gulfstream G650 с самым большим салоном и сверхбольшой дальностью полета всех испытаний конструкций на предельную нагрузку, предусмотренных Федеральным управлением гражданской авиации и Европейским агентством авиационной безопасности.

Модель G650 прошла испытания на предельную нагрузку основных элементов конструкции, включая фюзеляж, крылья, вертикальные и горизонтальные стабилизаторы, основную опору, переднюю опору шасси и поверхности управления. В ходе испытаний самолета на статическую нагрузку были также проведены сертификационные испытания новой усовершенствованной электродистанционной системы управления полетом, предназначенные для проверки адекватности ее функционирования в условиях предельной нагрузки. Под предельной нагрузкой подразумевается максимальная нагрузка самолета в ходе его эксплуатации. Самолет G650 также пройдет испытания на максимально допустимую нагрузку, которая на 50% превышает предельную нагрузку.

“По мере того как продолжается программа испытаний, растут и наши достижения, - комментирует Прес Хенне (Pres Henne), старший вице-президент направления программ, разработки и тестирования компании Gulfstream. - Завершение испытаний конструкций на предельную нагрузку представляет собой важный этап, который позволит нам перейти к летным испытаниям на максимальной эксплуатационной скорости 340 узлов и 0,925 Маха и максимальной скорости пикирования 385 узлов и 0,990 Маха. Мы рады, что теперь можем перейти к летным испытаниям. По всем показателям модель G650 ведет себя исключительно хорошо”.



В этот же день компания сообщила о завершении монтажа крыльев, хвостового оперения и двигателей на третьем испытательном самолете Gulfstream G250 средней дальности полета с большим салоном, а также о начале проведения испытаний его систем. Самолет, известный под серийным номером 2003, будет использоваться для испытаний функциональности и надежности систем этой модели.

Программа летных испытаний и сертификации модели G250 предусматривает использование трех испытательных самолетов и достижение примерно 1300 часов налета. Первый испытательный самолет G250 с серийным номером 2001 приступил к реализации программы летных испытаний 11 декабря 2009 г. В настоящий момент он используется для проверки полетных характеристик и процесса управления самолетом во время полета. Самолет с серийным номером 2002 совершил свой первый

полет 24 марта. Данный самолет используется для испытаний бортового авиационного электронного оборудования. Оба самолета провели в воздухе уже около 80 часов, причем модель с серийным номером 2001 уже достигла заявленной максимальной скорости и высоты - 0,85 Маха и 45 000 футов (13 716 м.), соответственно.

“Модель G250 в управлении ведет себя так, как и должен вести себя самолет Gulfstream с большим салоном, - комментирует старший летчик-испытатель Джон О’Меара (John O’Meara). - Самолет очень послушен в управлении. Мы завершили программу аэродинамических испытаний на сваливание. Полученные результаты оказались даже лучше, чем мы предполагали. В плане характеристик управляемости данный самолет очень похож на модель Gulfstream V”



HondaJet буксует.

Honda откладывает начало поставок своего VLJ HondaJet до осени 2012 г. А в самом начале программы заказчики рассчитывали получить свои самолеты до конца года.

После полета первого самолета в декабре 2003 г., сроки начала поставок откладываются уже второй раз. Первоначально планировалось передавать самолеты клиентам в ноябре 2010 г., потом срок отодвинули на конец 2011 г. И вот сейчас еще одна отсрочка, которая связана с задержкой поставок некоторых основных компонентов самолета.

Кроме того, Honda Aircraft перенесла первые полеты самолета, утвержденного для производства дизайна и конструкции, по программе сертификации с лета этого года и на ноябрь. Сертификация должна проводиться в течение 20 месяцев, и закончится в конце третьего квартала 2012 года.

Задержка может быть связана с неготовностью двигателя. Двигатель HF-120 производит совместное предприятие GE Honda Aero Engines, и как ожидается компания сможет обеспечить поставку первого двигателя в третьем квартале этого года. Но производитель не комментирует мнение, что задержка производства самолета произошла из-за отставания разработки двигателя.

Компания также планирует к февралю следующего года завершить подготовку производственной линии.

Honda Aircraft наняла более 400 человек в для работы над проектом и ожидается, что придется еще увеличивать штат на 200 сотрудников.



Hawker Beechcraft планирует создать конкурента PC-12.



Несмотря на сокращение рынка деловых самолетов Hawker Beechcraft в ожидании будущего роста готовит новый турбовинтовой самолет, сообщает Flightglobal.

Источники близкие к производителю говорят, что самолет, который сейчас находится в перспективном планировании, позволит Hawker Beechcraft конкурировать на более высоком уровне с Pilatus PC-12, Cessna Caravan, Daher Socata TBM 850 и Piper Meridian.

В качестве ориентира для нового самолета будет использован King Air 200, но конструкция будет разработана с чистого листа.

Hawker Beechcraft отказывается комментировать эту информацию, хотя вице-президент по продажам и маркетингу Шон Вик отметил: «Я бы охарактеризовал этот сегмент рынка, как надежный. Мы будем уделять пристальное внимание ко всем без исключения конкурентам на этом рынке».

Пока отрасль продолжает медленное восстановление после разрушительного падения в 2008 и 2009 годах можно оглянуться на воздействие пагубных лет.

Вице-президент компании Teal Group Ричард Абулафия рассказал, что рынок деловых самолетов стоимостью от \$ 25 млн. упал в 2009 году лишь на 4%, а стоимостью меньше \$ 25 млн. рухнул на 43% за тот же период. Этот контраст иллюстрирует положение рынка средних и более легких самолетов.

“Но у турбовинтовых самолетов есть много преимуществ, которые привлекают покупателей”, говорит Абулафия. “Переориентации покупателей на винтовые самолета происходит из-за более низкой стоимостью владения и эксплуатационных затрат”.

Не стоят на месте и производители двигателей. Pratt & Whitney Canada использовал EBACE 2010 что бы сообщить о намерении “возродить” свой заслуженный двигатель PT6, который считается лидером в своем классе. Модернизация PT6 будет заключаться в установке новой управляющей электроники, что даст более надежную интеграцию с авионикой самолетов для контроля за состоянием двигателя, а также улучшение топливной эффективности. По словам старшего вице-президента по продажам и маркетингу Pratt & Whitney Canada Мария Делла Поста, обновленный двигатель хорошо подойдет для модернизации существующих самолетов и для установки на совершенно новые.



Апрель не удался.

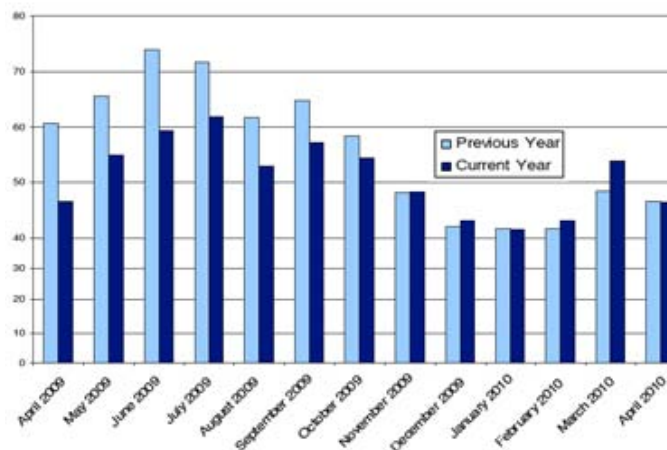
Апрель сложился для деловой авиации не лучшим образом. На этой неделе были обнародованы данные о трафике бизнес джетов по обе стороны океана, и они оказались хуже показателей марта. И если в Европе основную вину возложили на закрытие воздушного пространства из-за извержения вулкана, то в Северной Америке кроме этого фактора, компания ARGUS называет традиционное уменьшение активности general aviation в этом месяце.

Данные Евроконтроля, каждый месяц передаваемые ЕВАА своим членам, показывают, что европейский трафик бизнес авиации в апреле 2010 снизился до уровня апреля 2009 года. Такие показатели немного настораживают на фоне роста трафика в предыдущие месяцы, но как известно, в апреле практически на неделю было закрыто воздушное пространство Европы из-за извержения исландского вулкана Эйяфьятлайокудль.

По данным Евроконтроля, активность деловой авиации в Европе снизилась всего лишь 34% в течение вулканического кризиса против 61%-го падения трафика регулярных авиакомпаний. Такие цифры свидетельствуют о гибкости бизнес авиации при выборе маршрутов, на которых можно было избежать запретных районов. И можно предположить, что если бы не было этого катаклизма, деловая авиация продолжила бы рост и в апреле.

По другую сторону Атлантического океана консалтинговая компания ARGUS представила отчет о состоянии американского рынка деловой авиации в апреле. Компания уточняет, что уже исторически сложилась ситуация когда в апреле активность деловой авиации снижается, и нынешний год не стал исключением.

По данным системы учета активности деловой авиации ARGUS TRAQPak в апреле 2010 г. трафик деловой авиации в США снизился -5,3% по сравнению



Трафик деловой авиации в Европе, данные ЕВАА

с мартом этого же года.

Активность турбовинтовых самолетов стала единственным сектором, где был скромный рост по сравнению с предыдущим месяцем на 0,7%. Большие

бизнес джеты летали на 14,7% меньше, показав наибольшее снижение среди всех сегментов. Скорее всего, на их активность негативно повлияло закрытие воздушного пространства в Европе из-за извержения вулкана в Исландии.

Если посмотреть на отдельные категории рынка, то наибольший трафик показали турбовинтовые самолеты, находящиеся в доленом владении, с ростом относительно марта на 7,2%. А наибольшее снижение показали опять же большие самолеты, летающие по правилам FAR part 135.

По общим показателям и с учетом того, что апрель на один день короче марта, падение в апреле составило 2,2% по сравнению с мартом. Сравнение активностью в прошлом году (апрель 2010 против апреля 2009) общий трафик деловой авиации в Америке вырос на 4,8%.

ARG/US	Business Aircraft Activity April 2010 vs. March 2010			
	Part 91	Part 135	Fractional	ALL
Turbo Prop	1.2%	-2.1%	7.2%	0.7%
Small Cabin Jet	-2.9%	-4.8%	-3.6%	-3.6%
Mid Size Cabin Jet	-11.8%	-7.5%	-4.4%	-8.5%
Large Cabin Jet	-15.9%	-13.2%	-11.3%	-14.7%
All Aircraft Combined	-5.8%	-5.6%	-3.3%	-5.3%
Source TRAQPak. © 2010 Aviation Research Group / U.S. Inc. 1-800-361-2216				

ARG/US	Business Aircraft Activity April 2010 vs. April 2009			
	Part 91	Part 135	Fractional	ALL
Turbo Prop	7.0%	-2.6%	13.7%	4.4%
Small Cabin Jet	7.3%	6.6%	6.1%	7.0%
Mid Size Cabin Jet	0.3%	16.0%	12.8%	7.7%
Large Cabin Jet	-5.2%	3.2%	-4.5%	-4.6%
All Aircraft Combined	3.7%	5.1%	9.9%	4.8%
Source TRAQPak. © 2010 Aviation Research Group / U.S. Inc. 1-800-361-2216				

Hawker сообщил результаты первого квартала 2010

Компания Hawker Beechcraft Acquisition Company, LLC сообщила о росте продаж и снижении операционных убытков в первых трех месяцах 2010 года. Такой результат финансового периода, который закончился 28 марта 2010 г., стал возможен в основном благодаря увеличению объемов производства в сегменте учебных самолетов.

Продажи составили \$ 568,2 млн., увеличившись на \$ 30,6 млн. по сравнению с первым кварталом 2009 года. Продажи в сегменте учебных самолетов увеличились на \$ 61,6 млн. из-за увеличения заказа правительством США по договору Joint Primary Aircraft Training System (JPATS), а также увеличения производства по международным контрактам, заключенным во второй половине 2009 года.

Этот рост частично нивелировал спад продаж в сегменте бизнес авиации и авиации общего назначения. Доход от этого сегмента сократился на \$ 32,8 млн. по сравнению с прошлым годом в результате продолжающейся депрессии на авиационном рынке. В течение квартала компания поставила заказчикам 34 деловых самолетов и самолетов АОН в сравнении с 57-ю за тот же период в 2009 году.

По результатам первого квартала 2010 г., закончившегося 28 марта 2010, компания получила операционный убыток в \$ 25,1 млн., а годом ранее убыток составил \$ 46,0 млн. Улучшение по сравнению с предыдущим годом объясняется главным образом увеличением объема поставок в сегменте учебных самолетов.

В первые 3 месяца денежный поток от операционной деятельности составил \$ 8,7 млн., по сравнению с расходом от операций в размере \$ 171,2 млн. в том же квартале 2009 года. Улучшение потока



наличных средств по сравнению с предыдущим годом объясняется главным образом дальнейшим сокращением инвентарного баланса, а также снижением эксплуатационных расходов всей компании. На 28 марта 2010 остаток денежных средств компании составил \$ 300,7 млн.

На 28 марта 2010 компания имела заказы на \$ 3,1 млрд., в сравнении с \$ 3,4 млрд. на 31 декабря 2009. Новых заказов в течение квартала поступило меньше, чем было осуществлено поставок, в результате чего снизился этот показатель.

500 двигателей для Dassault.

Pratt & Whitney Canada (P&WC) отметила поставку 500-го двухконтурного газотурбинного двигателя PW308C для производителя деловых самолетов Dassault Aviation.



В честь этого события, которое произошло в марте 2010 года, компания организовала специальную церемонию на EBACE 2010. «Это огромное достижение для нас, и оно свидетельствует об успехе PW308C в качестве

двигателя семейства бизнес джетов Falcon 2000DX/EX/LX», сказал вице-президент по корпоративной авиации и военным программам P&WC Майкл Перодо. «Это также подчеркивает тесные взаимоотношения, которые сложились между Pratt & Whitney Canada и Dassault Aviation за последнее десятилетие, в результате которых на рынке появились эти высокопроизводительные и экономичные двигатели».

Dassault Aviation выбрала PW308C для Falcon 2000EX в 1999, а позже взяла PW307A для Falcon 7X, что расширило деловое сотрудничество между компаниями.

PW308C входит в популярное семейство двигателей PW300. Номинальная тяга двигателя составляет 7000 фунтов (3175 кг). К настоящему времени на самолетах Falcon двигатель PW308C налетал в общей сложности более 550 тысяч часов. Семейство двигателей PW300 сегодня работает на 1321 бизнес джете в 71 стране и имеет накопленный налет более 8,5 млн. часов.



Flexjet вступает в альянс с Korean Air.

Впервые в Северной Америке создается альянс между регулярным авиаперевозчиком и оператором деловой авиации. Клиенты Flexjet, смогут при международных перелетах на Korean Air получить доступ к премиум услугам авиакомпании. А в рамках недавно созданной программы Flexjet «Connect», использующей парк авиаперевозчика Jet Solutions, пассажиры Korean Air смогут продолжить путешествия по всей территории США на бизнес джете.

«Это, первое в своем роде, сотрудничество с Korean Air повышает ценность наших предложений, расширяя наши программы до глобальных масштабов», сказал президент Flexjet Фред Рид. «Для наших взыскательных клиентов стратегическое партнерство между двумя лидерами отрасли обеспечит тот же уровень комфорта и высокого качества, который они привыкли ожидать от Flexjet».

«Korean Air имеет больше, чем любая другая авиакомпания в мире, маршрутов между крупными городами в Северной Америке и в Азии», сказал старший вице-президент отделения бизнес пассажиров Korean Air Вальтер Чо. «Теперь наши клиенты могут в частном порядке вылететь из местного аэропорта США и продолжить путешествие на Korean Air, зная, что наши партнеры по Flexjet и Jet Solutions обеспечат стыковку между рейсами с безупречным сервисом».

В рамках маркетингового альянса, клиенты Flexjet получают бонусы на покупку билетов первого класса Korean Air при поездках между Северной и Южной Америкой и Восточной Азией, а также ряд льгот, включая элитный статус в течение целого года. Этот статус дает некоторые привилегии и предоставляет доступ к эксклюзивным туристическим услугам,



включая доступ в VIP-залы, регистрацию в аэропортах на стойках первого класса и к другим премиум-услугам перевозчика. Korean Air имеет 10 хабов в Соединенных Штатах и два в Канаде.

Пассажиры Korean Air получают гарантированный доступ к флоту бизнес джетов Bombardier, эксплуатируемого Jet Solutions, и возможность долететь в более чем 5000 аэропортов США всего лишь через 24 часа после уведомления.

Flexjet проводит активную политику по расширению своего присутствия на международных рынках. Так 16 февраля 2010 г. было заключено соглашение с

европейским оператором долевого владения VistaJet. В соответствии с условиями соглашения клиенты Flexjet и Jet Solutions, путешествующие в страны Европы, Ближнего Востока и Азии, могут использовать воздушный флот компании VistaJet по фиксированным ценам, а клиенты VistaJet смогут осуществлять полеты в США, используя карты «Flexjet 25 JetCard».

А идея стыковать рейсы регулярных маршрутов с чартерными бизнес перевозками уже используется авиакомпанией Lufthansa. Для этого немецкий перевозчик создал компанию Lufthansa Private Jet.

Терраса для бизнес джета.

BAE Systems, совместно с дизайнерской фирмой «Design Q», разрабатывает концепцию оснащения самолета Avro Business Jet открытой платформой «Air Deck». Потенциальными клиентами этого решения могут стать завсегдатаи курортов и любители путешествий. Суть концепции состоит в том, что бы преобразовать грузовой люк в хвосте самолета в подобие открытой террасы, что позволит расширить полезное пространство салона.



Предполагается, что платформа будет выдвигаться с помощью электрогидравлического механизма в боковую заднюю дверь и позволит пассажирам насладиться открытым пространством в безопасной обстановке. А так как самолет ABJ предназначен для посадки на коротких и грунтовых взлетно-посадочных полосах, то в окружающий вид не обязательно попадут ангары и ВПП аэропортов.



BAE Systems заключил договор с Design Q на разработку пяти концепций ABJ Explorer с наружной палубой «Air Deck». В настоящее время обнародованы две концепции «Explorer One» и «Explorer Four».

Explorer One

Концепция Explorer One подразумевает стильный высококласный интерьер, рассчитанный на состоятельного индивидуалиста, который хочет исследовать удаленные уголки нашей планеты в комфортной и красивой обстановке. В салоне самолета будет размещен полностью оборудованный офис и большой кабинет.



Explorer Four

Для путешествия с друзьями разработчики предлагают концептуальный вариант «Explorer Four». В основе этой концепции, рассчитанной в большей степени на операторов, лежит возможность разместить четыре пары или одиночных путешественника в отдельных VIP каютах. Каждая каюта включает диван и кресло, которые комбинируются в полноразмерную двухспальную кровать. Также в каютах путешественникам будет доступна развлекательная система с 17-дюймовым HD экраном и полноразмерный гардероб. Для экипажа в самолете предусмотрена комната отдыха, находящаяся на нижней палубе.



На презентации концепции в Женеве в рамках EBACE владелец и директор «Design Q» Гари Дой (Gary Doy) сказал: «Эти концепции бросают вызов традиционному мышлению, и, сочетая в себе проверенные характеристики ABJ, предоставляют клиентам уникальное решение для получения удовольствия от жизни. Я считаю, что эти концепции будут иметь огромный спрос у владельцев и операторов, которые хотят получить максимальную отдачу от путешествия».

Пока нет информации, сколько будет стоить такой самолет, и будет ли он запущен в производство.

Avinode Business Intelligence Newsletter

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии бизнес авиации в Европе с 10 по 16 мая 2010 г.



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 летного часа. 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 представлена следующая информация:

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

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов в течение 7 дней, с 10 по 16 мая 2010 г.

Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	55	54	336	41	46	8	8	229
Германия	68	27	134	22	10	18	64	112
Франция	183	112	115	57	82	6	192	228
Швейцария	17	24	55	17	16	8	22	88
Италия	61	222	61	23	27	6	129	102
Австрия	22	15	6	7	3	6	9	28
Россия	1	30	55	12	14	5	37	202

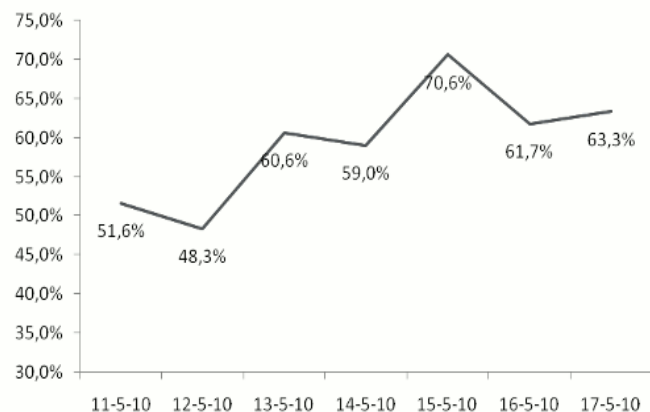
Популярность на этой неделе маршрутов между Францией и Великобританией и Германией и Италией и Германией может быть связана с проведением в Монако этапа гонок Формулы 1. Также нельзя сбрасывать со счетов открытие 12 мая в Каннах кинофестиваля.

Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания где в настоящий момент выполняются полеты ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 10 по 16 мая 2010 г.

Из.../В...	Великобритания	Германия	Франция	Швейцария	Италия	Австрия	Россия	другие
Великобритания	52	2	7	4	1	2	1	15
Германия	4	30	6	3	6	5	3	11
Франция	21	8	14	15	2	2	0	16
Швейцария	2	5	11	6	3	1	2	8
Италия	2	5	4	1	4	1	0	6
Австрия	1	5	4	1	1	5	0	3
Россия	3	12	9	3	7	5	5	30

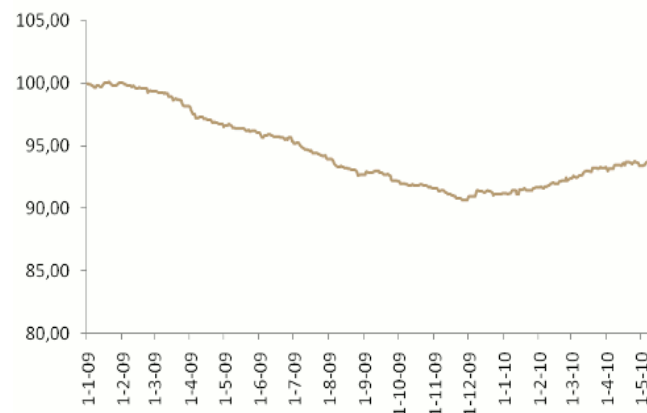
Индекс наличия свободных самолетов



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.

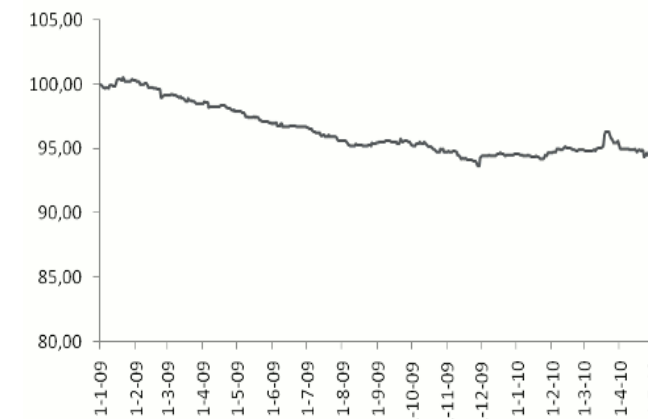
Индекс стоимости летного часа в мире.



Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая 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.



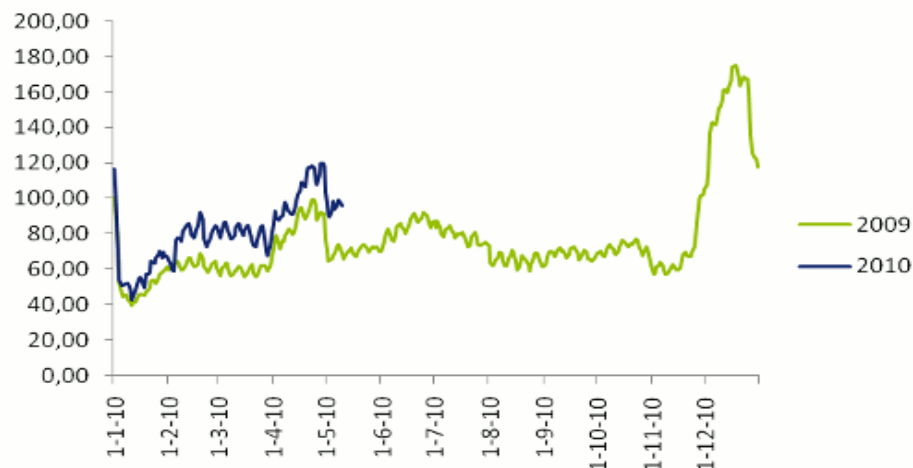
Индекс показывает среднюю стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов.

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	€ 1641	€ 1573	€ 1643
Cessna Citation Excel	€ 2682	€ 2673	€ 2803
Bombardier Challenger 604	€ 4599	€ 4324	€ 4330

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 27 Cessna Citation Jet, 30 Cessna Citation Excel и 40 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные самолеты

Место	Тип самолета	запросов в месяц
1	Challenger 604/605	1
2	Citation Excel/XLS	2
3	Citation CJ2	3
4	Challenger 300	4
5	Learjet 60	6
6	Citation Sovereign	7
7	Citation Mustang	5
8	Embraer Legacy 600	8
9	Citation Bravo	9
10	Citation II	10

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов на тип самолета за последние 30 дней.