



На этой неделе Росавиация рассказала об итогах прошлого года и о том, что ждать в этом. Как и обычно, в последнее время чиновники жаловались на разваливающуюся аэродромную инфраструктуру. С другой стороны отрадно, что сейчас начали выделять деньги на оставшиеся после СССР аэродромы. Тем не менее, этого остатка катастрофически не хватает для нормального функционирования авиационного сообщения в нашей огромной стране. И в этот раз особо про расширение аэродромной сети много не говорили. Может оставили эту тему на следующий год...

Еще много сообщили про безопасность. По мнению ведомства, главным критерием этого параметра является количество воздушных судов в парке перевозчика. Такая позиция сейчас уже не является официальной (так считалось некоторое время после резонансных катастроф прошлого года), но действия регулирующих органов направлены именно на сокращение числа перевозчиков за счет небольшой компаний. И в первую очередь под горячую руку попадают операторы деловой авиации и небольшие региональные авиакомпании. Особенно настораживает то, что, по словам Росавиации, за последние два года не создано ни одного нового авиаперевозчика. Верный путь к монополизму.

В Индии на этой неделе проходила выставка India Aviation 2012. Производители бизнес-джетов в последнее время с надеждой смотрят на развивающиеся рынки, однако все самые интересные новости оставляют на время мероприятия в основных регионах - EBACE и NBAA. Поэтому анонсирующие пресс-релизы на остальных мероприятиях похожи друг на друга до запятой - меняется только название страны и цифры.



ЦАГИ берется за сверхзвук

Специалисты ЦАГИ приступили к выполнению комплекса работ для пополнения научно-технического задела по тематике сверхзвуковых пассажирских и сверхзвуковых деловых самолетов нового поколения.

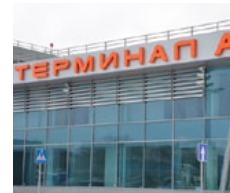
стр. 17



Переломный 2012 год

Вопреки беспокойным временам, Gulfstream Aerospace чувствует себя очень уверенно. Помогают ей в этом качественная продуктовая линейка и намеченный на 2012 год ввод в эксплуатацию двух бизнес-джетов нового поколения.

стр. 19



Терминал А набирает обороты

К настоящему моменту работа Терминала А уже идет в активном режиме. В новый терминал перешел весь объем прежнего ЦДА после его закрытия, а это составляет до 20 рейсов в сутки.

стр. 20



Avinode Business Intelligence Newsletter

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

индекс спроса: -5,61%; индекс стоимости: -0,11%

стр. 22



АБСОЛЮТНО НОВЫЙ G280

ОТ СПИСКА ПОЖЕЛАНИЙ ДО
ПЕРЕЧНЯ СВЕРШЕНИЙ

Gulfstream®

«Авиа-Успех» выходит на рынок консалтинга

«Авиа-Успех», ведущая российская компания, предоставляющая услуги по подбору персонала в авиационном секторе России и стран зарубежья, в связи с расширением спектра деятельности вышла на рынок консультационных услуг по приобретению самолетов деловой авиации, а также займется продвижением самолетов частных владельцев и их продаж.

Как прокомментировал BizavNews генеральный директор компании «Авиа-Успех» Алексей Саблин, владельцами компании принято решение о создании сильной и профессиональной команды, которая будет полностью охватывать весь спектр мероприятий в вопросах оказания консультационных услуг, связанных с покупкой самолетов «под ключ», а также по маркетингу и продажам самолетов. Благодаря тесному взаимодействию с производителями, операторами и собственниками воздушных судов, специалисты компании могут подобрать оптимальный вариант в кратчайшие сроки. «Это решение было принято в связи с многочисленными обра-

нениями наших клиентов о помощи в том или ином вопросе. Нам доверяют, а это значит, что мы должны подстраиваться под текущую рыночную ситуацию», - говорит Алексей Саблин.

Основными причинами, побудившими «Авиа-Успех» выйти на новые для себя сегменты рынка, стало стремительное развитие отечественного рынка деловой авиации.

«Огромный потенциал авиационного рынка влияет не только на темпы обновления парка и увеличение количества заказов на новые самолеты, но и на популярность вторичного рынка воздушных судов», - считает г-н Саблин.

Компания «Авиа-Успех», успешно работает на авиационном рынке с 2008 года. За этот период компания оказала услуги более 500 компаниям в России и за ее пределами.



Jet Port Charters
AVIATION SERVICES

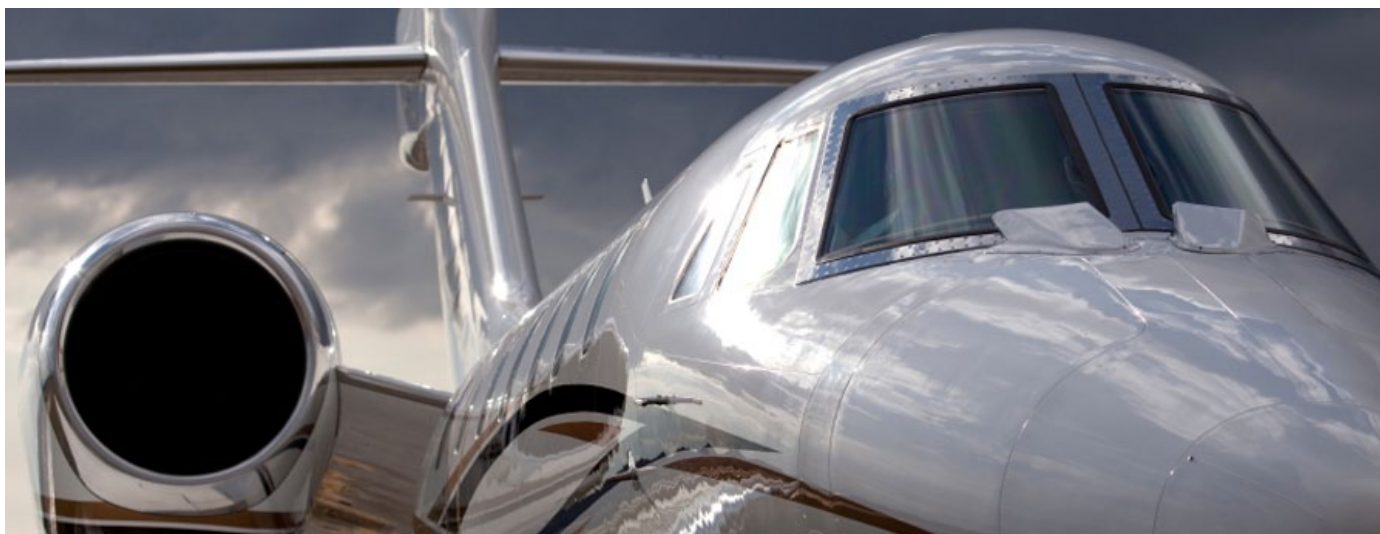
Полный комплекс услуг
в бизнес-авиации
Медицинская авиация
Организация VIP залов



г. Москва, Боровское шоссе, д. 1,
Центр Бизнес-Авиации, оф. 216,
+7(495) 662-8-662, e-mail: sales@jetport.aero, www.jetport.ru







Каждому третьему частному самолету в России – больше 10 лет

Такие данные содержатся в исследовании компании Hawker Beechcraft Corporation (HBC). Средний «возраст» частных самолетов, зарегистрированных в России, составляет 9,3 года. В отчете сравниваются воздушные парки 21 европейской страны, среди которых российский частный флот, состоящий из 158 единиц, оказывается одним из самых молодых. Так, средний «возраст» частных самолетов в возглавляющий список Швеции – 20,3 года, за ней следуют Испания (19,2 года) и Франция (17,4 года). При этом самая большая доля самолетов, бывших в эксплуатации больше 30 лет, – в Испании (36% от общего числа самолетов), Ирландии (33%) и Швеции (32%).

Компания также подсчитала, сколько самолетов в каждой стране будет списано со службы в ближайшие 5 лет. В этом рейтинге лидерство держит Франция – таких летательных аппаратов там 55 (флот состоит из 522 единиц), за которой следует Великобритания с 50 самолетами (всего 676 единиц). Замыкает тройку Германия с 43 самолетами – в этой стране базируется самый крупный флот частных самолетов, включающий в себя 753 единицы. Всего в Европе в ближайшие 5 лет будет списано порядка 296 самолетов, из которых 6 летают под российским флагом.

Ситуацию комментирует Шон МакГью, президент Hawker Beechcraft Европа, Ближний Восток и Африка: «Исследование выявило значительное число самолетов «со стажем» – в среднем по Европе каждый шестой частный самолет был выпущен более 30 лет назад. Многие находящиеся в эксплуатации модели в плане затрат и воздействия на окружающую среду значительно проигрывают новым самолетам, и значительная их часть будет списана в ближайшее время. В последние годы конструкция частных самолетов была значительно усовершенствована: модели стали гораздо более экономичными. Новые самолеты обладают двигателями, потребляющими меньше топлива, а сами самолеты легче и отличаются более высокими аэродинамическими показателями. Наша компания находится в авангарде этого движения: KingAir 350i является самым экологически чистым самолетом в своем сегменте, а Hawker 4000 с фюзеляжем из композитных материалов по праву считается самой прогрессивной моделью в классе super-midsize. По нашим расчетам, количество устаревших самолетов и растущие налоги на выбросы парниковых газов приведут к увеличению спроса на новые самолеты».

Страна	Кол-во бизнес-джетов	Средний возраст флота, лет	Младше 10 лет	Старше 30 лет	Кол-во ВС будет списано через 5 лет	Будет списано через 5 лет
Швеция	90	20,3	18%	32%	11	12%
Испания	202	19,2	33%	36%	27	14%
Франция	522	17,4	36%	28%	55	11%
Ирландия	30	17,0	37%	33%	4	13%
Норвегия	51	14,0	49%	16%	3	6%
Германия	753	13,9	41%	15%	43	6%
Греция	60	13,7	48%	22%	5	8%
Великобритания	676	13,7	48%	20%	50	7%
Италия	264	13,2	43%	16%	16	6%
Нидерланды	95	13,1	40%	13%	5	5%
Дания	102	12,9	47%	19%	7	7%
Украина	46	12,9	57%	17%	3	7%
Бельгия	113	12,3	48%	14%	6	5%
Финляндия	49	11,6	57%	20%	4	8%
Швейцария	366	11,5	48%	11%	15	4%
Люксембург	83	10,7	63%	13%	4	5%
Австрия	249	9,3	60%	9%	9	3%
Россия	158	9,3	69%	11%	6	4%
Чехия	66	9,0	64%	9%	2	3%
Польша	58	8,1	78%	12%	3	5%
Португалия	189	7,9	77%	5%	4	2%
Остров Мэн	75	6,2	83%	7%	2	3%
Другие страны Европы	229	12,2	51%	15%	13	6%
ИТОГО	4 526	13,2	48%	17%	296	7%

Источник: Hawker Beechcraft по материалам JetNet



Carre Aviation получил BBJ

Мальтийский оператор Carre Aviation продолжает увеличивать количество ультрадальних бизнес-джетов. В начале марта оператор ввел в эксплуатацию самолет Boeing 737-7AV (BBJ) (бортовой номер P4-BBJ).

Таким образом, у Carre Aviation в настоящее время достаточно серьезный парк деловых самолетов: Bombardier Global XRS, Global 5000, Challenger 850, а также Dassault Falcon 900B и Falcon 2000. Такая структура авиапарка позволяет Carre Aviation выполнять трансконтинентальные перелеты практически из любой точки России – а именно этот рынок в будущем для компании станет приоритетным. Новый Boeing будет доступен для чартеров уже в начале следующей недели.

Как рассказали BizavNews в Carre Aviation, анализируя итоги прошлого года компания приняла решение существенно укрепить свои позиции в России. «Если крупные европейские компании начинают зачастую свой бизнес со столичных аэропортов в Москве и Санкт-Петербурге, то мы, проанализировав ситуацию на Урале, Сибири и Дальнем Востоке, пришли к выводу, что хотя темпы развития бизнес-перевозок в этих регионах немного ниже, зато потенциал развития достаточно перспективный. Именно в этих регионах, по нашему мнению, в настоящее время реально увеличивается количество деловых контактов с сопредельными государствами, а значит и на лицо будущий спрос на бизнес-чартеры», отметил источник в компании.

В 2012 году Carre Aviation также будет придерживаться плана модернизации воздушного парка. На подходе новые самолеты Bombardier.



GIO Aviation выходит на рынок

Под брендом GIO Aviation в Словении начала работать новая авиакомпания, выполняющая рейсы в сегменте бизнес-перевозок. Ранее оператор принадлежал частным лицам, но в конце прошлого года был приобретен промышленной группой Litostroj Group. Менеджмент компании Litostroj Group принял решение о выделении авиационного направления (перевозка топ-менеджеров) в отдельный бизнес с созданием авиакомпании.

Уже на первых этапах своего формирования помимо вопросов, касающихся воздушного парка, компания искала возможность своего присутствия вне Словении. В начале 2012 года GIO Aviation заключила долгосрочный договор с российским клиентом, имя

которого не разглашается, на выполнения рейсов из ряда российских городов в Европу. При этом компания под эти рейсы выделила отдельный самолет Cessna Citation Excel, который в настоящее время базируется в киевском аэропорту «Борисполь».

Всего же в настоящий момент воздушный флот GIO Aviation состоит из пяти самолетов производства Cessna: Excel, Bravo и Citation II. Компания базируется в аэропорту Ljubljana Brnik. Сейчас основными рынками для GIO Aviation остаются Австрия, Венгрия и Италия. С итальянским партнером GIO Aviation в начале мая будет запущен проект по созданию совместной компании по медицинской эвакуации пассажиров (в парке GIO Aviation один самолет оборудован под медицинский вариант).

Также материнская компания Litostroj Group не позднее мая месяца примет решение о дополнительных инвестициях в развитие перевозчика. Прежде всего, деньги пойдут на увеличение количества самолетов, обустройство аэропорта Ljubljana Brnik и на дополнительный набор персонала. Также стоит отметить, что перевозчик выиграл тендер на перевозку членов правительства Словении. Не исключено, что в ближайшее время компания начнет активно искать новых клиентов в Восточной Европе. В связи с этим представители компании планируют посетить ряд государств на постсоветском пространстве, включая Украину и Россию.



Европа поддерживает своих

Как стало известно, Европейская комиссия одобрила государственную поддержку своих вертолетостроителей. Первым завершился процесс одобрения Еврокомиссией поддержки Eurocopter в получении государственного финансирования программы Х4. Комиссия дала «зеленый свет» французскому правительству на выделение займа в 470 млн. евро на проект. Детали не раскрываются, известно лишь, что 14,5% - пойдут на научные исследования, остальные 85,5% - на экспериментальную деятельность.



Одновременно комиссия сделала заявление, что правительство Италии предоставит AgustaWestland займ в 272 млн. евро на разработку AW169. В заявлении говорится, что принятые решения соответствуют европейским нормам.

По мнению европейских специалистов, эти два проекта должны принести значительный прогресс в безопасность полетов и охрану окружающей среды. И позволят Европе выйти на передовой уровень вертолетных технологий. Именно активная государственная поддержка позволяет европейским вертолетостроителям сохранять лидирующие позиции.

Евгений Матвеев, Вертолетные заметки



Eurocopter присматривается к VIP-сегменту

Eurocopter имеет хорошие задатки для удовлетворения ожидаемого роста спроса на вертолеты, особенно в сегменте корпоративных и VIP-перевозок, которые являются важным дополнением к бизнес-джетам. Об этом компания заявила на Abu Dhabi Air Expo.

Этому способствует широкая линейка вертолетов Eurocopter, доступных в VIP-конфигурации, а также «стильные» вертолеты, специально подготовленные в сотрудничестве с ведущими дизайнерами.

На выставке Abu Dhabi Air Expo компания Eurocopter представила свое видение на сегмент вертолетной бизнес-авиации, а также акцентировала внимание на важной роли вертолетов в качестве необходимого дополнения к бизнес-джетам. Именно они являются идеальным решением «первой и последней мили» делового путешествия.

«Будь то бизнес или отдых, мало кто из состоятельных людей и бизнесменов в современном мире может позволить себе тратить драгоценное время на поездки. Гибкость вертолетов при взлете и посадке является чрезвычайно привлекательным качеством, которое становится важным звеном в комплексном транспортном решении «от двери до двери», говорит вице-президент Eurocopter по Ближнему Востоку и Африке Луи Поршерон (Loïc Porcheron). «Наши вертолеты известны во всем мире самыми современными технологиями и роскошными интерьерами, имеющими эргономичный дизайн и хорошее оборудование салона для максимального комфорта деловых людей».



За последние четыре года Eurocopter продал более 500 вертолетов для сегмента деловой авиации и VIP-перевозок, что делает его лидером в этой области. Одним из факторов такой популярности своих вертолетов европейский производитель считает просторные салоны, большие раздвижные двери и объемное багажное отделение, а также низкий уровень шума и вибраций наравне с высокими летными и эксплуатационными характеристиками.

Также Eurocopter имеет в продуктовой линейке семейство вертолетов Stylence, которые специально разработаны для VIP-перевозок. Пакет Stylence в настоящее время предлагается для пяти различных моделей – EC120, EC130, AS350 B2/B3, AS355 NP, а также EC145. Еще более эксклюзивными стали проекты Eurocopter с Hermès и Mercedes Benz - EC135 Hermès (известный как L'Hélicoptère Hermès) и EC145 Mercedes-Benz Style.



Hawker пострадал от композитов

Временно приостановлена работа в цехе окончательной сборки самолетов Premier IA и Hawker 4000 в г. Вичита.

Как говорится в официальном релизе Hawker Beechcraft, проблема возникла связи с резким ростом работ как по гражданским, так и по военным поставкам, что в свою очередь привело к резкому повышению спроса на сырье, в том числе и композиты, и поэтому основной поставщик перестал справляться с новым уровнем запросов. Как отмечают в компании, простой может затянуться до 45 дней, при этом компания не сообщает количество сотрудников, которым придется уйти в оплачиваемые отпуска.



Как сообщает агентство AIN, Hawker Beechcraft не упоминает компанию, которая поставляет сырье, однако эксперты говорят о компании «Китек» (основной поставщик эпоксидной смолы), но та в свою очередь от любых комментариев отказывается.

Также в компании отметили, что после решения возникших проблем Hawker Beechcraft постарается свести к минимуму задержки по ранее заказанным самолетам.

Старые Falcon 900 получают винглеты Aviation Partners

Компания Aviation Partners, Inc сообщила о выдаче Европейским агентством авиационной безопасности (EASA) дополнительного сертификата типа (STC), который одобряет установку на самолеты семейства Falcon 900 высокоскоростных вертикальных законцовок крыла с плавным сопряжением (blended winglets). Получение этого сертификата стало кульминацией двухлетней программы разработок и всесторонних летных испытаний. Ранее, в апреле 2009 года, компания сертифицировала аналогичное решение для семейства бизнес-джетов Falcon 2000. В настоящее время специалисты Aviation Partners работают над сертификацией законцовок для Falcon 50.

«В короткий промежуток времени, с момента получения STC FAA, мы установили наши законцовки на более двенадцати серийных самолетах Falcon 900, и в настоящее время еще несколько самолетов

проходят модернизацию», сказал вице-президент по продажам API Гэри Данн. «Выдача EASA дополнительного сертификата имеет особое значение, поскольку мы видим накопленный спрос со стороны европейских потребителей, стремящихся улучшить свои Falcon 900».

«В любой момент вы можете повысить производительность и характеристики существующих активов, делая их более экологичными, что является разумными инвестициями», говорит Джо Кларк, основатель и исполнительный директор API. «И мы нашли свое место в меняющемся мире».

Установка законцовок доступна в сети уполномоченных API компаний, в том числе Duncan Aviation, Jet Aviation (Midcoast), StandardAero и West Star Aviation в Соединенных Штатах, а также TAG Aviation в Швейцарии и Hawker Pacific Asia в Сингапуре.



NetJets должен платить по счетам

Правительство США подало иск против авиакомпании, задолжавшей в государственную казну \$336 млн. в виде налогов и штрафов.

На одного из богатейших людей Америки миллиардера Уоррена Баффета подали в суд за неуплату налогов принадлежащей ему частной авиакомпанией NetJets Inc.

Согласно иску компания Баффета должно государству более 366 миллионов долларов в налоговых отчислениях и штрафных санкциях, включая долги NetJets Aviation Inc - \$ 302.1 млн., NetJets International - \$ 52.9 млн. и Executive Jet Management - \$ 10 млн.

Примечательно, что NetJets Inc. первыми подали иск против правительства США еще в ноябре 2011 года, утверждая, что чиновники неверно рассчитали так называемый «налог на билеты» - косвенный налог, уплачиваемый владельцами частных самолетов. Фирма Уоррена Баффета утверждала, что ее «обсчитали» на 642,7 миллионов долларов. Тем не менее, государство подобные претензии категорически отвергло.

Уоррен Баффет прославился благодаря своему предположению, согласно которому каждый, кто зарабатывает более 1 миллиона долларов в год, обязан платить большую сумму налогов.

NetJets в ноябре предъявил иск США, говоря, что федеральное правительство неправильно наложило налоги, интерес и суммирование штрафов больше чем 642.7 миллиона \$.

В самой компании от комментариев отказываются.



Новая финансовая реальность

В своем первом квартальном отчете о вопросах финансирования авиаотрасли Citi Private Bank говорит, что сегмент финансирования бизнес-джетов «как и все другие аспекты рынка деловых самолетов, переживает взлеты и падения».

Хотя аналитики банка считают, что в последнее время общие условия финансирования улучшились, и кредиты стали доступнее, однако в финансировании бизнес-авиации наступает новая реальность. По словам исследователей, критерии подтверждения кредитоспособности и квалификации клиентов по-прежнему остаются довольно жесткими.

Кроме того, Citi Private Bank отмечает, что в настоящее время большинство кредитных учреждений хотят «более широких отношений» с клиентом, и «не будут рассматривать финансирование самолетов без надежных взаимоотношений с клиентами». Кроме того, старое «правило 30», когда сумма возраста самолета и срока кредита не должна превышать 30 лет, было заменено новым «правилом 20».

Также исследователи обратили внимание на вторичный рынок. И учитывая улучшения на рынке подержанных бизнес-джетов, которые аналитики назвали одним из «самых ярких» барометров восстановления отрасли в целом, Citi Private Bank



считает, что именно сейчас наблюдаются хорошие возможности для покупателей. «На наш взгляд, есть самолеты отличного качества по привлекательным ценам, и открываются новые возможности по покупке «свежих» самолетов, которым меньше 10 лет, а может даже и пяти лет, и моделей, которые имеют последние технические усовершенствования», говорят эксперты. «Мы считаем, что существует ограниченный временной промежуток, в котором можно воспользоваться этими возможностями, так как запасы новых и более привлекательных самолетов продолжают сокращаться».



Китайцев эвакуировали на ВВJ



Royal Jet успешно закончил одну из самых сложных операций по медицинской эвакуации. Перевозчик спас 31 китайского рабочего, которые пострадали во время взрыва в Конго. Для осуществления этой миссии был выделен самолет Boeing Business Jet, специально переоборудованный в летающий медицинский госпиталь. В результате 16 часового полета из Мауа Мауа Airport (Браззавиль) в Пекин

(с промежуточной посадкой в Абу-Даби) состояние ни одного из находящихся на борту пассажиров не ухудшилось. Во время полета (а на борту самолета находились пассажиры в крайне тяжелом состоянии) дежурила специальная бригада медиков и экспертов по различным направлениям медицины.

По мнению медицинского персонала, встречавшего рейс в Пекине, именно благодаря наличию во флоте Royal Jet лайнера ВВJ свело к минимуму возможные риски при транспортировке пострадавших.

В свою очередь представители Royal Jet отметили, что это первый подобный рейс в истории компании, когда одновременно эвакуировалось такое количество пострадавших.

Royal Jet - крупнейший оператор на Ближнем Востоке, предлагающий услуги по медицинской эвакуации. Доходы Royal Jet от услуг по медицинской эвакуации в 2011 году выросли на 65%. За этот период было выполнено 192 рейса и перевезено 309 «пассажиров».



Новак Джокович стал лицом Learjet

Компания Bombardier Aerospace расширила список знаменитостей, которые представляют на мировой арене деловые самолеты Bombardier Business Aircraft. Сербский теннисист Новак Джокович, возглавляющий топ-рейтинг АТР, стал представителем семейства Learjet. Он дополняет эксклюзивный список Bombardier Business Aircraft, в который входят актер и пилот Джон Траволта, архитектор Фрэнк Гери, маэстро Валерий Гергиев и пианист Ланг Ланг. «Скорость, маневренность, производительность и эффективность являются ключевыми качествами, которые присущи Новаку Джоковичу и самолетам Learjet», говорит Стив Ридольфи, президент Bombardier Business Aircraft. «Его страсть к победе, искренность и естественная способность вдохновлять людей делают его идеальным лицом для бренда Learjet».

Новак Джокович является первой ракеткой мира по рейтингу Ассоциации теннисистов-профессионалов (АТР) с июля 2011 года по настоящее время. Он выиграл пять «Больших шлемов» в одиночном разряде: 2008, 2011 и 2012 годах Открытого чемпионата Австралии, в 2011 году на Уимблдоне и в 2011 году на Открытом чемпионате США.

«Полет на бизнес-джете Bombardier дает мне возможность сбалансировать мой напряженный график



поездок между жесткими требованиями игры на Турнирах АТР и всеми публичными выступлениями», сказал г-н Джокович. «Я был поклонником Learjet в течение многих лет - это фантастические самолеты».

Линейке деловых самолетов более 45 лет, и за это время этими бизнес-джетами было установлено множество рекордов. Также самолеты Learjet стали первыми в мире специально разработанными деловыми самолетами. После приобретения Learjet Corporation канадской компанией Bombardier, линейка самолетов и бренд были обновлены, и на рынок выведены не менее восьми новых моделей, включая новый Learjet 85.



Jet Aviation разрешили iPad

Подразделение международной компании Jet Aviation, базирующееся в Дюссельдорфе, получило разрешение европейских авиационных властей (EASA) на использование в полете планшета Apple iPad для отображения аэронавигационной информации Jeppesen, включая полетные карты и схемы захода на посадку. Как сообщили источники в компании, использование iPad в качестве электронного планшета летчика (EFB, класс 1) упрощает работу летных экипажей, снижая нагрузку и повышая производительность труда по сравнению с бумажными носителями. Разрешение распространяется на первое и второе поколение iPad.

Аналогичное разрешение от американской авиационной администрации (FAA) годом ранее получили операторы Executive Jet Management (дочернее предприятие NetJets) и CitationAir (дочернее предприятие Cessna Aircraft) — событие, которое компания Jeppesen назвала прорывом в аэронавигационном обеспечении полетов, приближающим эпоху безбумажной кабины. Разработка приложений для iPad, позволяющих использовать планшет в качестве EFB, стала одним из наиболее популярных направлений НИОКР компаний соответствующего профиля. В частности, свой вариант представила и российская компания «Транзас». Однако ни один коммерческий авиаперевозчик пока не заявил о намерении последовать примеру операторов деловой авиации.

В ходе эксплуатации операторы выявили ряд проблем, касающихся непредвиденного поведения новой операционной системы в отношении хранения и удаления данных. Впрочем, вскоре Jeppesen и другие провайдеры аэронавигационного контента для мобильных устройств сообщили, что проблемы удалось устранить.

Источник: АТО

В помощь вертолетчикам

Швейцарский разработчик программного обеспечения MR-Apps выпустил очень полезное пилотам и владельцам вертолетов Robinson R22 Beta II и R44 Raven II приложение для iPhone, iPod Touch и iPad. Суть программы состоит в том, чтобы помочь пилотам при предполетном расчете параметров работы двигателя в полете.

При вводе фактических значений температуры, атмосферного давления, приведенного к среднему уровню моря - QNH и высоты площадки взлета, приложение рассчитывает давление в коллекторе и максимально допустимую скорость. Причем приложение не только дает результат в виде цифр, но и визуализирует положение стрелок на приборах, что позволяет зрительно запомнить нужные значения.



Это приложение должно быть интересно для всех пилотов Robinson. Простота концепции не делает его полезность менее значимой. А стоимость в русском App Store в \$ 1,99 делает его просто обязательным для установки на яблочные девайсы пилотов R22 и R44.

Тем не менее разработчики указывают, что расчеты приложения являются справочными и не могут заменить собой руководство по летной эксплуатации воздушного судна. Несмотря на тщательность разработки приложения, компания не исключает ошибки или опечатки.

Ищите это приложение в Apple App Store под названием «[max power R22|R44](#)».



Rotana Jet удивляет

Один из самых «молодых» бизнес-операторов из ОАЭ - Rotana Jet - в ходе прошедшей на прошлой неделе выставки Abu Dhabi Air EXPO поделился с журналистами своими планами развития. Rotana Jet, начавшая работу на рынке бизнес-чартеров в прошлом году, уже в середине июня приступит к выполнению полетов внутри Эмиратов! При этом в компании серьезно задумываются и о регулярном сообщении между крупными городами. Для этих целей компания в этом году приобретет два самолета (в настоящее время компания эксплуатирует Gulfstream G450 и Embraer Legacy 600).

Первым парк перевозчика в мае пополнит 50-ти местный самолет Embraer 145 в компоновке бизнес-класса (всего в компании будут летать два самолета), а в августе Rotana Jet получит новый Airbus A319 (32 места бизнес класса, 18- «эконом комфорт»). В настоящее время самолет находится в Тулузе и в скором будущем отправится для установки салона.

И хотя расстояния между основными городами ОАЭ весьма небольшие, в компании уверены, что их новые предложения найдут своих клиентов, прежде всего из разряда менеджеров среднего звена крупных корпораций, считает Филипп Маркхэм, исполнительный директор Rotana Jet.

В настоящее время Rotana Jet базируется в аэропорту Аль-Батин, где имеет собственный офис и ангар для технического обслуживания самолетов. Именно аэропорт Аль Батин Rotana Jet планирует превратить в главный аэропорт для собственных «внутренних» перевозок, для чего сейчас ищет партнеров для строительства собственного небольшого терминала. Первое время пассажиры будут обслуживаться через общий терминал DhabiJet FBO.



NasJet станет крупнейшим оператором на Ближнем Востоке

Оператор деловой авиации из Саудовской Аравии NasJet до конца года планирует значительно расширить свой флот и эксплуатировать 75 реактивных самолетов. Об этом на церемонии передачи оператору очередного самолета Gulfstream G550 заявили представители компании.

По словам Президента компании Сулеймана аль Хамдана, NasJet входит в топ-20 компаний по воздушному флоту, находящемуся как в собственности, так и в управлении. «Наши клиенты охотно передают свои воздушные суда под управление нашей компании. И вдвойне приятно, что в последнее время прослеживается устойчивая тенденция роста клиентов вне зоны Персидского залива. Также мы очень внимательно относимся и к собственному флоту. Развитие чартерных перевозок и долевого владения – одна из основных задач нашего развития», - комментирует г-н Хамдан. В настоящее время общая стоимость активов NasJet составляет \$ 1.5 млрд.

Для клиентов, эксплуатирующих лайнеры Gulfstream, компания разработала программу - flyGulfstream. Теперь владельцы самолетов имеют возможность следить за реальной картиной эксплуатации своих самолетов, а также получить доступ к оригинальным запасным частям. С помощью flyGulfstream, как уверяют в NasJet, клиент получает экономическую выгоду, начиная от стоимости топлива и заканчивая страховыми выплатами. В настоящее время собственный флот NasJet состоит из самолетов Gulfstream G450, Dassault Falcon 2000LX и Hawker 750/800.

Компания была образована в 1999 году и базируется в Международном аэропорту Эр-Рияд, а также в ряде европейских аэропортов. Помимо выполнения чартерных рейсов и управления воздушными судами, перевозчик активно работает на рынке купли-продажи, долевого владения и технического обслуживания.



Семизвездный FBO

В Дохе открылся новый бизнес-терминал Rizon Jet. Такого количества гостей на открытии нового терминала местные СМИ не наблюдали давно. Вся политическая элита Катара, крупные бизнесмены и авиационные чиновники стран Персидского залива стали почетными гостями на открытии нового бизнес-терминала авиакомпании Rizon Jet в Международном аэропорту Дохи.



На церемонии открытия выступали многие известные топ менеджеры авиационной индустрии, и все в один голос уверяли, что новый терминал Rizon Jet - один из самых изысканных в мире. При проектировании аэровокзального комплекса были учтены многие особенности, от удобств для экипажей до планировки специальных «живых» зон для встречающих и провожающих, с фонтанами и зимним садом.

Главный зал имеет высоту два этажа: первый имеет площадь 748 кв. метров, мезонин второго 186 кв. метров. На полу есть мраморная дорожка, которая указывает направление к стойкам для регистрации вылетов, на потолке ее дублирует большая скульптурная люстра, сделанная из древесины грецкого ореха, орнаменты на ней похожи на facets из драгоценных камней. Имеется также панорамное окно в два этажа, которое выходит на летное поле.

Одна из стен создана как живое панно, здесь можно увидеть разнообразные растения, хорошо подобранные по цветовой гамме, все это образует неповторимый декоративный рисунок. Стена у стойки администратора и входная стена по проекту декорированы скульптурными занавесами из древесины грецкого ореха. Большая часть пространства разделена на несколько обособленных зон, которые оформлены орнаментом машрабии, являющимся традиционным на Востоке. Данное оформление используется для украшения конференц-зала в бизнес-центре.



Необычным элементом оформления стали тонкие колонны, которые стоят во всю высоту помещения и отделаны металлическим финишем, а также сочетают перфорированные детали, что придает легкость конструкции. Колонны создают в помещении круглые приватные зоны, внутри расставлены круговые диваны.

Пожалуй, впервые бизнес комплекс включает в себя практически всю инфраструктуру, необходимую для автономного обслуживания рейсов бизнес-авиации. Единственное, что связывает новый FBO с «соседствующим» с ним аэропортом, так это взлетно-посадочная полоса. Кроме того, архитектурный

продолжение

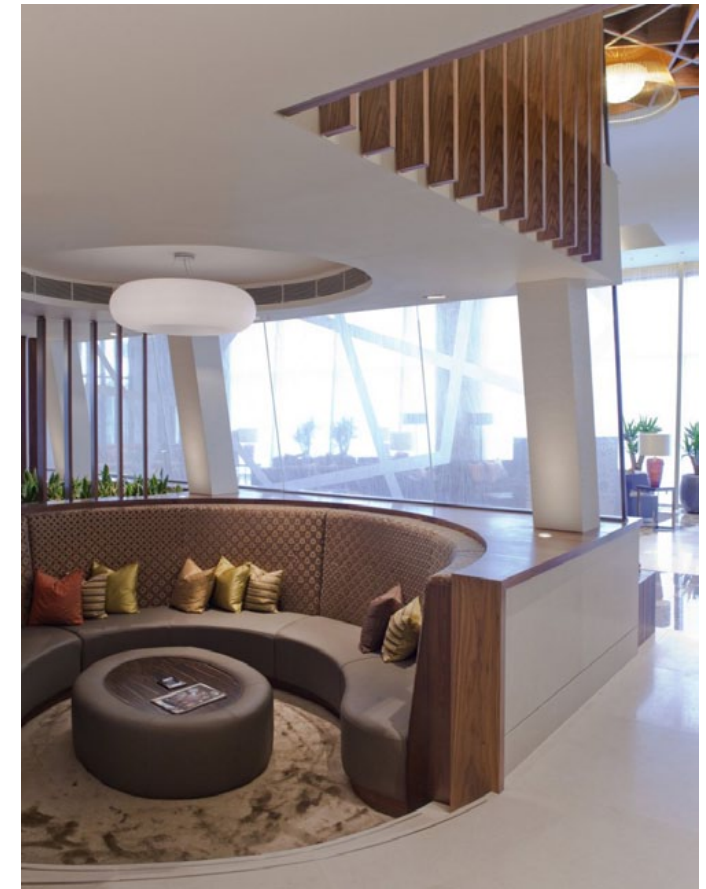


и инженерный планы позволяют без труда строить дополнительные объекты. И сразу же в Rizon Jet заявили о начале строительства летом текущего года второй линии центра технического обслуживания и ремонта самолетов. И уже через месяц будет введена в эксплуатацию вертолетная площадка для оперативной доставки пассажиров в Доху. Как отметили в Rizon Jet, данная опция для их клиентов будет входить в стоимость услуги, так же как и предоставление лимузинов. Кстати, именно через новый терминал будут летать члены правящей семьи и высшие государственные чиновники. На открытии нового терминала менеджеры Rizon Jet рассказали и о модернизации самолетного парка. Уже в начале 2013 года компания приобретет очередной Airbus ACJ319, а в течении текущего года приступит к эксплуатации Bombardier Global Express и Cessna Citation 560.

Авиакомпания Rizon Jet была основана в 2006 году. Штаб-квартира компании расположена в Дохе, Катар. Компания также имеет представительства в Бахрейне, Великобритании, ОАЭ. Компания специализируется на предоставлении полного спектра эксклюзивных услуг в области частной авиации от аренды самолетов, технического обслуживания, управления, обслуживания VIP терминалов и терминалов с фиксированной базой, до продажи самолетов, финансирования и консалтинга.

Открытие столь впечатляющих объектов как магнит тянет мировых авиапроизводителей. Многие из них уже успешно реализуют проекты по строительству в Катаре объектов авиационной инфраструктуры. Поэтому не стоит удивляться огромному информационному потоку, идущему из региона, будь то очередная выставка или рядовой показ новинок авиаин-

дустрии. Производители всегда будут использовать эту площадку для анонсирования своих очередных инвестиционных вложений. Так что микроскопический Катар с Rizon Jet и Qatar Executive вступил в гонку за право называться законодателем мод в деловой авиации и центром ближневосточного бизнес трафика.



Citation M2 совершил первый полет

В пятницу, 9 марта 2012 года, в свой первый испытательный полет с Wichita Mid-Continent Airport отправился новый самолет компании Cessna Aircraft - Citation M2. Полет продолжался около полутора часов. По словам шеф-пилота компании Cessna Петера Фишера, в процессе полета проверялась работа всех систем самолета, включая новую навигационную систему Garmin G3000. Напомним, что за основу шестиместного Citation M2 взят серийный CJ1+. Новый самолет M2 оснащен двигателями Williams FJ44-1AP-21.

Хотя салон M2 по размерам идентичен салону CJ1+, скорость набора высоты намного выше, крейсерская скорость на 11 узлов больше, а дальность вместе с полезной нагрузкой в 230 кг составляет около 1300 морских миль. Стоимость M2 составляет 4,195 млн. долларов, а первые 47 лайнеров производитель отдаст за четыре миллиона, как и обещали во время презентации. В этом случае M2 обойдется покупателю всего на 285 тысяч долларов дороже, чем Phenom 100. При этом разница компенсируется хорошими взлетно-посадочными характеристиками, высокой крейсерской скоростью (на 35 узлов больше), а также



большой дальностью (на 100 морских миль). Cessna приводит все значения дальности с помощью расчета наибольшей крейсерской скорости, Embraer — согласно максимальной дальности (полет на минимальных режимах тяги).

Помимо этого, новый представитель семейства Citation предлагает более привлекательный набор стандартного оснащения, чем Phenom 100, при этом список опций, которые позволяют повысить комфортность на борту, более тщательно проработан. Компания Cessna надеется, что эти преимущества дадут возможность переманить возможных покупателей от Embraer. Дополнительной важной миссией M2 является удержание «в семье» компании владельцев Mustang.

Получение сертификата типа Citation M2 запланировано на первое полугодие 2013 г., начало поставок — на второе.

Между тем, нет ни малейших признаков того, что застой в легком сегменте прекратится в обозримом будущем. Выйдя на рынок, M2 немедленно сойдет с нос к носу не только с Phenom 100 (за 4 млн. долл.), но, возможно, и с HondaJet (за 4,5 млн. долл.), если последний будет сертифицирован, согласно графику, в конце 2012 г.

У обоих конкурентов салоны более просторные. Кроме того, HondaJet обещает более высокую крейсерскую скорость, чем у M2, и рабочий эшелон на 2 тыс. футов выше (правда, он уступает в дальности на 120 морских миль). Хотя салон M2 превосходит Phenom 100 по уровню шума и качеству отделки салона,



Глава Cessna Скотт Эрнст поздравляет летчиков-испытателей

HondaJet грозит не уступить американскому сопернику во всем, что касается комфорта пассажиров.

К середине или к концу десятилетия должно начаться производство одномоторных самолетов нового поколения с турбовентиляторными двигателями, например Cirrus SF50 Vision. Это еще больше наводнит рынок маленькими реактивными машинами при том, что он и без того изобилует предложением бывших в эксплуатации самолетов легкого класса. Большинство из них не сравнятся с новыми моделями по скорости, топливной эффективности или уровню оснащения, зато и стоят они, по меньшей мере, в два раза дешевле новых. Пока экономики ведущих стран мира не стабилизируются, количество предложений на вторичном рынке радикально не сократится, а это критический фактор для стимулирования нового спроса на легкие самолеты, в том числе и на M2.

Не надо роскоши

Британский оператор деловой авиации LEA призывает позиционировать деловую авиацию, как инструмент для ведения бизнеса - и не более того. Патрик Маргетсон-Рашмор, генеральный директор London Executive Aviation, выступая на ежегодном собрании Ассоциации бизнес-авиации и АОН Великобритании (BBGA) отметил, что пережив тяжелый период рецессии чартерные операторы надеются заработать этим летом, благодаря Чемпионату Европы по футболу и Олимпийским играм. Однако операторы рискуют упустить возможность устойчивого восстановления отрасли после этих мероприятий, если не смогут грамотно позиционировать себя.

По мнению многих выступающих на собрании BBGA, вопреки усилиям Европейской ассоциации бизнес-авиации (ЕБАА) по созданию имиджа отрасли как жизненно необходимой для европейского бизнеса составляющей транспортной системы, многие



операторы поддаются на искушение рекламировать свои услуги в свете пропаганды «глянцевого» или «элитарного» стиля жизни. Эксперты называют такой маркетинг «самоубийственным безрассудством». Патрик Маргетсон-Рашмор подчеркнул необходимость дистанцировать деловую авиацию от образа «алчных капиталистов» и продвигать ее истинные ценности, такие как «экономия бесценного времени, являющегося жизненным ресурсом для восстановления экономики на благо всем».

В официальном релизе компании также говорится о том, что имидж бизнес-операторов в глазах общественности в последнее время слал неким социальным раздражителем. Между тем, Чемпионат Европы и Олимпийские игры представляют отрасли деловой

авиации «уникальную возможность проявить в полной мере свои истинные преимущества».

Во время Олимпиады пассажиропоток в столичном Хитроу возрастет до 138 тыс. человек в день (это на 45 процентов больше, чем в обычные дни). Таким образом, операторы бизнес-авиации не только предоставят возможность многим болельщикам посетить соревнования без задержек, но и помогут ослабить нагрузку на транспортную систему Лондона. А если разделить стоимость чартера на 6-8 пассажиров, и вычесть стоимость наземного транспорта и проживания в гостиницах лишние дни, то бизнес-авиация предстанет в выгодном свете и с финансовой точки зрения. На этом и стоит акцентироваться.



Трафик падает второй месяц подряд

Компания ARGUS опубликовала ежемесячные данные TRAQPak по активности американской бизнес-авиации в феврале 2012 г. По сравнению с январем 2012 г. общий трафик деловой авиации в США вырос на 3,9%. В сравнении с февралем 2011 года также наблюдается рост - по сравнению с прошлым годом активность увеличилась на 6,1%. После снижения активности в декабре и январе, американская деловая авиация показала положительную динамику. Наверно на такой результат, кроме естественного предвесеннего увеличения активности, повлияло некоторое улучшение в американской экономике, зафиксированное в четвертом квартале 2011 года.

В феврале 2012 г. активность бизнес-авиации США, переломив нисходящую тенденцию, увеличила общую активность на 3,9%. Все контрольные показатели, такие как виды полетов и категории воздушных судов, вышли «в плюс» по сравнению с прошлым месяцем. И если по видам полетов рост был более-менее равномерным, то по категориям воздушных судов турбовинтовые самолеты и среднеразмерные бизнес-джеты показали большой рост (4,0% и 6,7%

	Активность деловых самолетов февраль 2012 против февраля 2011			
	Part 91	Part 135	долевое владение	итого
Турбовинтовые	12.5%	5.7%	-3.5%	9.3%
Малые реактивные самолеты	13.5%	-3.2%	-1.4%	6.6%
Средние реактивные самолеты	15.4%	-5.4%	-1.1%	5.0%
Большие реактивные самолеты	1.2%	-4.4%	1.2%	-0.3%
Итого по всем категориям самолетов	11.7%	-0.8%	-1.3%	6.1%

соответственно), чем малые и большие бизнес-джеты (рост 1,5% и 1,8% соответственно). По отдельным показателям показали снижение только турбопропы в долевом владении и большие бизнес-джеты, летающие по part 135.

В сравнении с февралем прошлого года общий уровень активности американской бизнес-авиации вырос на 6,1%. И в сравнении с прошлым годом нынешний февраль показал разнонаправленную динамику. В феврале этого года наибольшей популярностью

пользовались частные и корпоративные полеты по part 91, в то время как коммерческие полеты и полеты самолетов в долевом владении показали снижение на 0,8% и 1,3% соответственно. В категориях воздушных судов, по сравнению с результатами годичной давности, выросли полеты малогабаритных и средних бизнес-джетов (6,6% и 5,0%) и турбовинтовых самолетов (9,3%). А вот большие бизнес-джеты снизили активность по сравнению с февралем 2011 года на 0,3%.

Турбовинтовые

Одно или многодвигательные турбовинтовые самолеты **Малые реактивные самолеты (Small Cabin Jet)** VLJ и легкие реактивные самолеты с максимальной взлетной массой менее 20 000 фунтов.

Средние реактивные самолеты (Mid Cabine Jet) Средние (Mid-size Jets) и суперсредние (Super Midsize Jets) бизнес джеты с максимальной взлетной массой от 20000 до 41000 фунтов.

Большие реактивные самолеты (Large Cabin Jet) Большие самолеты (Large Jets) и тяжелые дальнемагистральные самолеты (Ultra-Long Range and Heavy Jets) с максимальным взлетным весом свыше 41000 фунтов.



	Активность деловых самолетов февраль 2012 против января 2012			
	Part 91	Part 135	долевое владение	итого
Турбовинтовые	3.6%	6.7%	-3.8%	4.0%
Малые реактивные самолеты	0.7%	2.1%	4.7%	1.5%
Средние реактивные самолеты	7.4%	3.3%	8.4%	6.7%
Большие реактивные самолеты	3.5%	-3.8%	5.3%	1.8%
Итого по всем категориям самолетов	3.7%	3.3%	5.4%	3.9%

Вертолетный рынок России растет

Оживление мирового вертолетного рынка, о чем говорят результаты Международной вертолетной выставки HELIEXPO 2012, относится и к России. Американская выставка первой подводит итоги прошедшего года в вертолетной индустрии, показывая достижения крупнейших мировых производителей вертолетов. В нашей стране итоги подводятся в мае на HeliRussia, которая в этом году отметит свое пятилетие.

В преддверии российской выставки уже можно подвести некоторые итоги 2011 года по поставкам зарубежной техники в Россию, а также по произведенным отечественным вертолетам.

Производство российских вертолетов находится в постоянном поступательном развитии уже на протяжении достаточно длительного времени.

В России прошедший год также стал рекордным и по числу ввезенной иностранной техники.

Абсолютным лидером остаются легкие вертолеты производства Robinson Helicopter Company. Один только дистрибьютор этой компании на Урале - Уральская вертолетная компания «URALHELICOM», по словам ее Руководителя отдела продаж Алексея Михайлова, поставила в 2011 году 25 машин этого производителя, а московский «Аэросоюз» вдвое увеличил свои поставки по сравнению с прошлым годом. Для сравнения: в 2010 году всего было ввезено в Россию 36 вертолетов Robinson, в 2009 - 31.

Вместе с тем значительно ускорился рост парка вертолетов среднего класса основных мировых производителей в России.

Лидирует по прежнему компания Eurocopter. По словам коммерческого директора компании «Еврокоптер Восток» Артема Фетисова, в 2011 году в Россию было поставлено 16 вертолетов, среди которых: AS 350, AS 355, EC 120, EC 130, EC 135. В стране сейчас летает уже более сотни вертолетов этого производителя. Eurocopter принципиально отличается от своих конкурентов – в структуре их российского парка есть не только частные владельцы, но и ведомственные организации (МЧС, МВД, московская пожарная служба) и коммерческие операторы, включая нефтегазовые компании («ЮТэйр», «Газпромавиа»).

В прошедшем году вертолеты Eurocopter были поставлены в Россию также и другими компаниями в количестве 5 машин. Таким образом, в стране в 2011 году прирост Eurocopter составил 21 единицу техники. Напомним, что в 2010 году было поставлено 15 вертолетов этого производителя, в 2009 только 9.

Заметных успехов добилась и компания Agusta-Westland. В ушедшем году было поставлено 7 вертолетов в Россию, среди которых, по словам Альберто Понти, ответственного в AgustaWestland за продажи в России и странах Балтии, модели AW139, AW119, AW109. В 2010 году поставки вертолетов AgustaWestland составили 3 машины.

Компания Bell Helicopter, сбавившая обороты в 2010

году (вместо 5-ти машин в 2009 году, на российский рынок в 2010 г. было поставлено 3 вертолета) снова пошла в гору на российском рынке. Александр Евдокимов, генеральный директор компании Jet Transfer (официальный представитель Bell Helicopter Textron Inc) сообщил, что в 2011 году в Россию было поставлено 8 вертолетов - моделей Bell 407 и Bell 429.

MD Helicopter, после некоторого оживления продаж на российском рынке – предыдущие два года поставлялось по одной машине, в 2011 году не произвел поставок в Россию.

Итак, российский вертолетный рынок значительно активизировался. В 2011 году средних вертолетов зарубежного производства было поставлено в Россию столько же, сколько в 2010 году Robinson, а именно – 36 (по данным опроса производителей). Вертолетов же Robinson практически в 2 раза больше, чем год назад.

Таким образом, на российском вертолетном рынке совсем неплохо уживаются все зарубежные производители вертолетов: и Eurocopter, и Bell Helicopter, и AgustaWestland и, конечно же, Robinson.

HeliRussia позволяет ведущим иностранным компаниям не только обозначить свое присутствие, но и оценить меняющееся качество российского вертолетного рынка.

По традиции, выставочная площадка HeliRussia станет не только местом для демонстрации достижений мировой вертолетной индустрии, но и для обсуждения актуальных отраслевых и межотраслевых проблем.

Жанна Киктенко,
директор выставки HeliRussia 2012

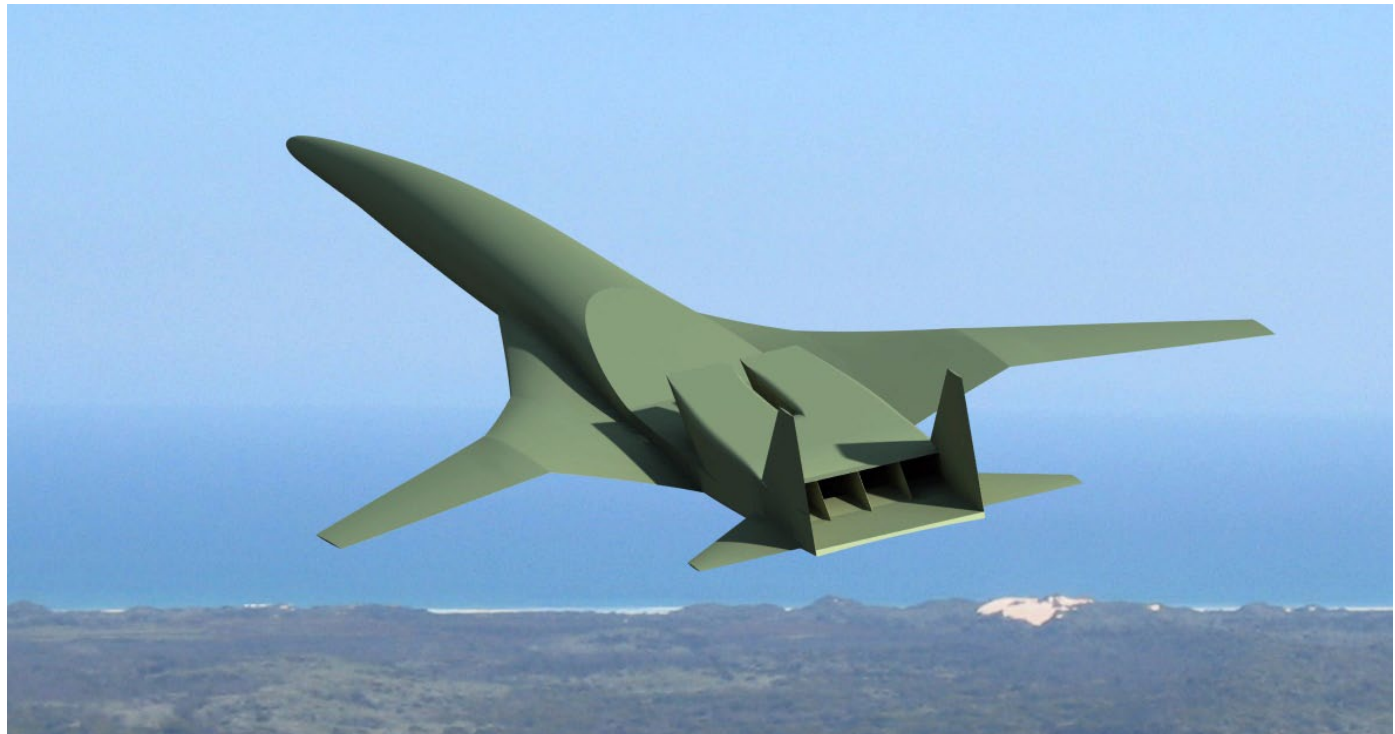
Год	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Кол-во произведенных в РФ вертолетов	85	93	108	120	169	183	214	262

ЦАГИ беретя за сверхзвук

Специалисты ЦАГИ приступили к выполнению комплекса работ для пополнения научно-технического задела по тематике сверхзвуковых пассажирских и сверхзвуковых деловых самолетов (СПС и СДС) нового поколения. Эти летательные аппараты будут способны осуществлять крейсерский сверхзвуковой полет над населенной сушей. Исследования ведутся совместно с целым рядом организаций — ФГУП «ЦИАМ им. П.И. Баранова», ОАО «Авиадвигатель», ОАО НПО «Сатурн» (НТЦ им. А.Люльки), ЗАО «Новые Гражданские Технологии Сухого», ФГУП «ЛИИ им. М.М. Громова», ФГУП «СибНИА им. С.А. Чаплыгина». Работы проводятся по заказу Минпромторга в рамках программы «Транспорт-2011».

Ученым предстоит уточнить требования по основной транспортной задаче, шуму в зоне аэропорта и уровню интенсивности звукового удара, и предварительные рекомендации по формированию облика перспективного СДС для отечественных разработчиков. Специалистами планируется разработать предварительную конструктивно-силовую схему планера, выбрать основные конструкционные материалы и оценить предварительные массово-габаритные характеристики СДС, принципиальные схемы воздухозаборника, сопла силовой установки, системы шумоглушения.

Также будет выполнена оценка основных характеристик семейства двигателей в составе СДС, в том числе с отечественными перспективными двигателями. Предстоит выполнить работы по оценке возможностей существующих методов регистрации и аппаратного обеспечения регистрации уровня звукового удара, выработать требования к составу и техническим характеристикам измерительных средств, необходимых для проведения летных сертификационных



Цвет первого изображения насторожил зарубежных специалистов - а вдруг под маской бизнес-джета скрывается бомбардировщик...

испытаний перспективных СДС по звуковому удару. В настоящее время ведутся работы по изготовлению аэродинамических моделей компоновки СДС, моделей воздухозаборника и сопел, включая шумоглушащие устройства, для проведения аэродинамических и акустических исследований.

Предварительные оценки уровней шума на взлете и посадке, громкости звукового удара СДС в сверхзвуковом крейсерском полете показали возможность реализации шума на уровне перспективных гражданских дозвуковых самолетов и сверхзвукового

крейсерского полета над населенной сушей.

«Это первая работа в нашей стране, выполняемая для формирования научно-технического задела по СДС и СПС за прошедшие два десятилетия при таком широком участии организаций разработчиков авиационной техники, научно-прикладных и летно-исследовательских институтов», — подчеркнул заместитель генерального директора ЦАГИ — начальник комплекса аэродинамики и динамики полета ЛА, д. ф-м. н. Сергей Ляпунов.

продолжение ►

Создание высокоскоростного воздушного транспорта является весьма актуальной задачей, стоящей перед авиапроизводителями. Ее решение может обеспечить лидирующие позиции на рынке авиационных перевозок в будущем. Над созданием сверхзвуковых пассажирских и сверхзвуковых деловых самолетов нового поколения, способных осуществлять крейсерский сверхзвуковой полет над населенной сушей, работают ученые и специалисты США, стран ЕС, Китая и Японии.

В результате выполнения численных, конструкторских и экспериментальных исследований будут выработаны рекомендации по формированию облика перспективных СДС и СПС для отечественных разработчиков самолета и двигателя. Кроме того, будет обновлен базис норм и требований к подобным разработкам, включая рекомендации в новый ГОСТ по звуковому удару для внутренних авиалиний.

Один из вариантов «суперсоника» Сухого и Gulfstream



Aerion

В 2010 году ЦАГИ уже представило проект небольшого сверхзвукового делового самолета. Чтобы максимально удешевить конструкцию и использовать традиционные материалы и технологии, специалисты ЦАГИ предлагали ограничить скорость полета этого «аэротакси» числом $M=1,6-1,8$.

Также сверхзвуковым бизнес-джетом занималось ОКБ Сухого в партнерстве с Gulfstream и ОКБ Туполева. Сейчас эти проекты, по всей видимости, заморожены.

За рубежом наиболее детальную проработку сверхзвукового пассажирского самолета на данный момент имеет компания Aerion Corporation. И хотя Aerion уже всю продает свои самолеты, она по прежнему не вышла из предпроектной стадии. Так

как компания не имеет своего производства, она ведет переговоры с несколькими производителями на предмет совместного использования бренда и производства самолета. Портфель заказов на сверхзвуковой бизнес джет стоимостью \$ 80 млн. в настоящее время составляет около 50 самолетов. 8-12 местный самолет будет иметь дальность до 7400 км, правда на дозвуковой скорости в $M 0,95$, что на самом деле практически соответствует скорости нового сверхдального Gulfstream G650. А на сверхзвуковой скорости в 1,4 Маха Aerion сможет совершить только трансатлантический перелет (около 4500 км).

В 2011 году появился еще один проект SonicStar от компании HyperMach. Этот самолет обещает совсем фантастические скорости до 3,5 Маха на высоте 18 км.

Переломный 2012 год

В 2012 году компания Gulfstream прогнозирует поставку 102 ультрадальних самолетов семейства G450, G550 и G650. Это на 13 процентов больше, чем в 2011 году (90 самолетов). Особое внимание обращает на себя рекордное количество заказов, поступивших от клиентов на новый флагман G650. Всего, на сегодняшний момент, заказано 200 самолетов этого типа (поставки самолетов расписаны до 2017 года). Именно поэтому в компании считают необходимым сократить время производства самолета, увеличив производственные мощности.

Gulfstream публично не раскрывает количество самолетов G650, которые будут поставлены клиентам в этом году. Однако эксперты говорят о 17-ти лайнерах, а может и больше. Косвенным признаком такого прогноза является получение компанией в январе 2012 г. 35-и временных регистрационных номеров на модель G650. Поставка первого самолета планируется на конец мая 2012 года.



В Gulfstream отмечают, что, несмотря на нестабильное экономическое положение, общая ситуация и настроения на рынке продаж компании радуют. Несмотря на заметные признаки восстановления экономики США в четвертом квартале прошлого года, основными покупателями самолетов Gulfstream в 2012 году станут все-таки международные клиенты. На долю иностранцев придется 64 процента поставок (в денежном эквиваленте \$ 11.5 млрд.). Лидер заказов – Азиатско-тихоокеанский регион с долей в 27 процентов (\$4.8 млрд.).

В компании утверждают, что, несмотря на прогнозируемое в 2012 году уменьшение доли продаж самолетов семейства G150 и G280 с 16% до 13% и семейства G350/450/500/550 с 73% до 67%, это не повлияет серьезно на общую картину поставок за счет увеличения заказов на G650 (с 11% до 20%).

Также в компании уверены, что самолеты семейства G350 («короткий» вариант G450) и G500 («короткий» вариант G550) также займут свою нишу в линейке производителя, хотя в настоящее время они менее востребованы, в отличие от своих «собратьев». А выход на рынок нового G650 ни в коем случае не изменит общую картину продаж самолетов семейства G450 и G550.

Не должно возникнуть проблем у производителя и в нише среднеразмерных бизнес-джетов. G280, который пришел на смену G200, уже получил предварительный сертификат типа FAA, и все работы по его сертификации (сертификат типа самолет получит в четвертом квартале текущего года) идут полным ходом. Даже несмотря на неутешительные прогнозы GAMA относительно рынка средних бизнес-джетов



(спад на самолеты этого сегмента упал в среднем на 14% в прошлом году) в Gulfstream уверены в своих маркетинговых прогнозах.

Как считают в Gulfstream, в 2012 году настает новая эра в области самолетостроения с приходом G650. Однако в компании уже активно обсуждают возможность глубокой модернизации или создание совершенно новых самолетов, которые придут на смену нынешнему популярному семейству G450 и G550, которые вышли на рынок в 2004 и 2003 соответственно. Когда ждать перемен – компания держит в тайне.

По материалам Flightglobal



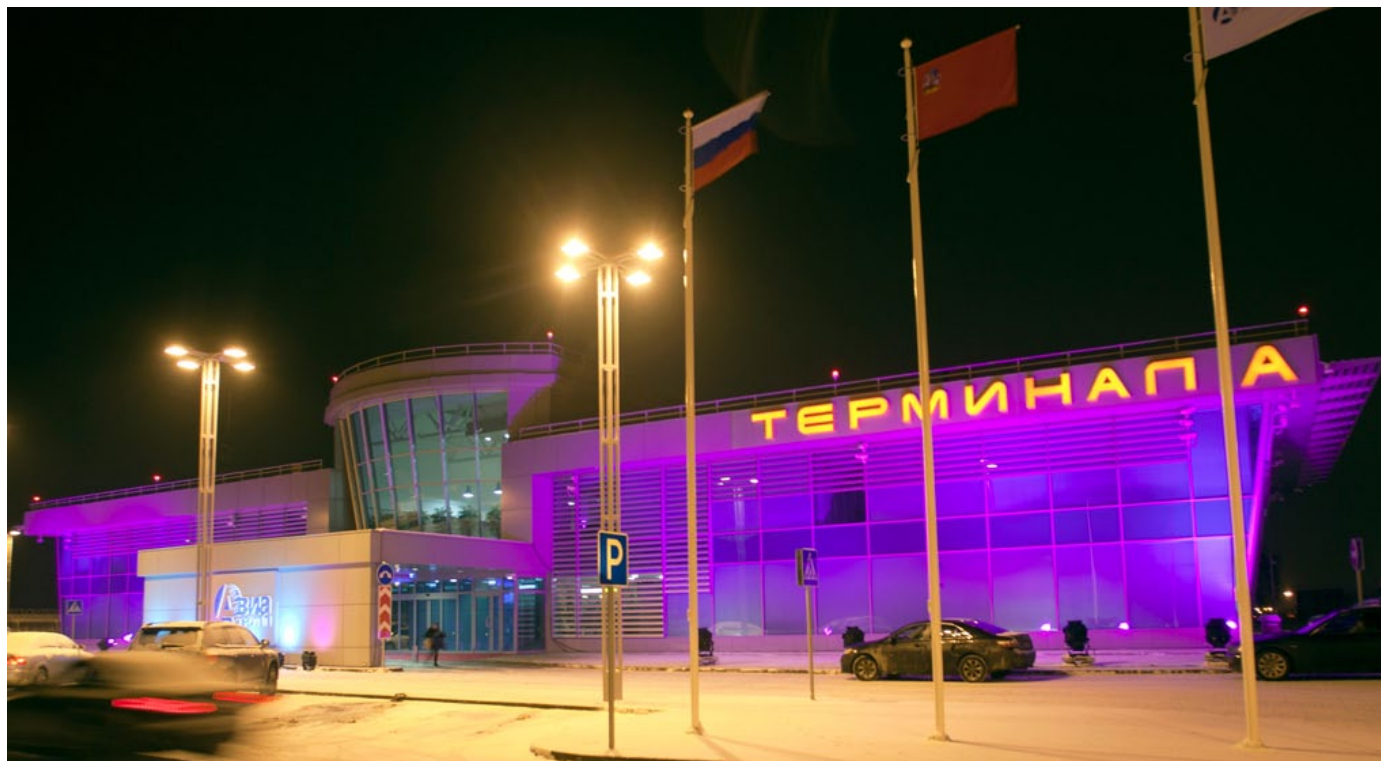
Терминал А набирает обороты

Под конец прошлого года в столичном сегменте бизнес-авиации случилось долгожданное событие. В Шереметьево открылся новый терминал деловой авиации. Однако на открытии было сказано, что до весны Терминал А будет работать в тестовом режиме. И вот пришло время еще раз обратиться на него внимание.

Компания «Авиа Групп», управляющая комплексом, шла к этому событию на протяжении последних пяти лет. С 2006 года в Шереметьево были введены в строй современные специализированные ангары со стоянками для хранения и технического обслуживания бизнес-джетов, а 21 декабря 2011 завершилось строительство пассажирского терминала.

Площадь внутренних помещений Терминала А составляет 2,700 кв.м., что позволяет обслуживать достаточно большие делегации, включая спортивные команды и представителей шоу-бизнеса с сопровождающими лицами. На данный момент клиентам терминала доступен весь спектр услуг, начиная от планирования полета и получения разрешений от российских авиационных властей и заканчивая размещением самолетов в ангарах.

К настоящему моменту работа Терминала А уже идет в активном режиме. В новый терминал перешел весь объем прежнего ЦДА, после его закрытия, а это составляет до 20 рейсов в сутки. Как рассказал BizavNews Генеральный директор «Авиа Групп Терминал» Алексей Коршенко, уже к лету 2012 года компания сможет обслуживать до 25 рейсов в сутки. Однако на фоне общего поступательного движения, компании еще есть над чем работать. Пока все воздушные суда, прибывающие в Терминал А, располагаются на так называемом «малом перроне», и пассажиров доставляют к самолетам на специ-



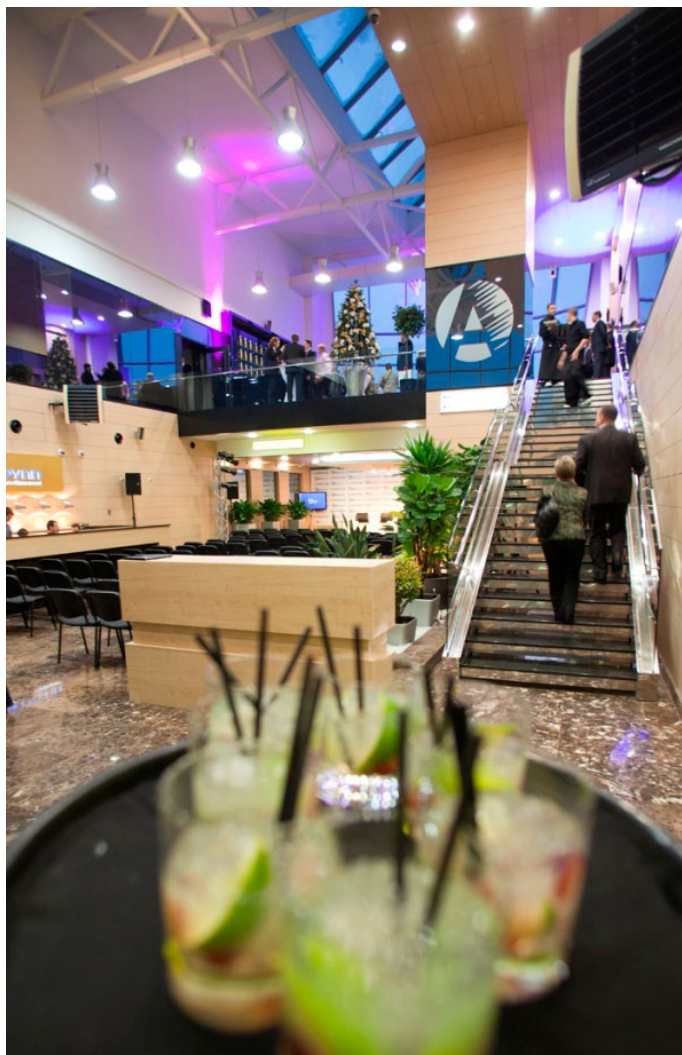
ализированных автомобилях. Тем не менее, ситуация должна в корне измениться к лету, после того, как будет решен вопрос собственности земли перед терминалом (со стороны летного поля), где «Авиа Групп» создаст дополнительные стоянки для воздушных судов, включая класс ВВJ. Параллельно «Авиа Групп» планирует строительство третьего ангара для парковки самолетов в непосредственной близости к Терминалу А.

Помимо обслуживания пассажиров компания также рассчитывает заработать на ангарном хранении воздушных судов. Ангарный комплекс «Авиа Групп»

включает в себя два современных ангара общей площадью около 15 тыс. кв.м. и прилегающую площадь в 23 тыс.кв.м. Здания ангарного комплекса оборудованы современными инженерными системами отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха. Наличие больших ангарных площадей и современной материально-технической базы позволяет «Авиа Групп» оказывать клиентам услуги по легкому техническому обслуживанию российских и зарубежных самолетов бизнес-класса.

продолжение ►

В компании вообще достаточно сдержано отвечают на вопросы относительно некоего «ралли» в гонке за московских клиентов, при этом отмечая, что Шереметьево – аэропорт, где отсутствует главная про-



блема, основного «конкурента» – закрытие в связи с полетами первых лиц государства. По мнению Алексея Коршенко, Терминал А сможет обслужить ровно столько рейсов, сколько будет необходимо. При этом г-н Коршенко уверен, что те пассажиры, которые традиционно летали через Шереметьево, остались и продолжают летать, только уже через новый, современный комплекс. В «Авиа Групп» также надеются, что ввод в эксплуатацию дублера Ленинградского шоссе позволит навсегда решить болезненную проблему, связанную с транспортной доступностью аэропорта Шереметьево. Сэкономить время пассажирам «Авиа Групп» поможет вертолетное сообщение, которое позволит добраться из Терминала в различные уголки московской области. Сейчас ведутся работы по оборудованию вертолетной площадки при Терминале.

Чтобы загрузить Терминал по-максимуму, компания активно ведет переговоры с потенциальными клиентами среди крупных авиакомпаний, преимущественно зарубежных. Детали переговоров остаются в тайне, однако некоторые игроки рынка считают новый терминал весьма перспективным. В частности, компания Ocean Sky присматривается к новому терминалу. Кроме чартерных рейсов, перевозчик рассматривает Терминал А для базировки воздушных судов, которые находятся в управлении Ocean Sky. «Я был приятно удивлен, когда посетил Терминал А и увидел результат проделанной работы. Объект выполнен в современном и стильном формате, что, безусловно, послужит билетом к привлечению операторов и будет интересен пассажирам бизнес-авиации», - комментирует глава московского представительства Ocean Sky Ираклий Литанишвили. С ним согласен и его коллега из Global Jet Concept – директор по продажам Евгений Клочков. «Я на днях посетил новый терминал. Могу сказать, что он вы-

звал только положительные эмоции. Стильный, красивый, светлый, просторный. Уверен, что сам терминал придется по вкусу многим пассажирам. Что же касается размещения самолетов в Шереметьево, то у нас уже там базируется до 15 бортов. Переход новых клиентов из Внуково, думаю, будет очень сильно зависеть от качества работы самого терминала. Время покажет», - отметил г-н Клочков.

Представители аэропортов, которых мы опросили, весьма спокойно относятся к появлению нового конкурента. По мнению многих, рост бизнес-авиации в московском узле, который сейчас наблюдается несмотря на недавний финансовый кризис, позволит обеспечить работой все авиагавани, как существующие, так и те, которые находятся в проекте. Кроме того интересно и то, что многие авиационные эксперты уверены в том, что уже в самое ближайшее время ценовая политика некоторых аэропортов существенно изменится в сторону снижения ставок, прежде всего на наземное обслуживание. А в итоге выиграют, конечно же клиенты.

Напомним, что на территории Международного аэропорта Шереметьево работают еще два бизнес-терминала: Lukoil Avia и Premier Avia. По мнению Генерального директора аэропорта Михаила Василенко, ввод в строй Терминала А – это практически последний шаг в формировании нового облика аэропорта. «Несмотря на то, что по своим объемам бизнес-перевозки занимают далеко не лидирующие позиции, прежде всего по пассажиропотоку, мы и в будущем планируем развивать это направления деятельности. В любом крупном международном аэропорту есть несколько специализированных комплексов для обслуживания бизнес-пассажиров, и мы стараемся не отставать от общемировых трендов», - отметил г-н Василенко.

Avinode Business Intelligence Newsletter

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



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

летного часа. В базу Avinode входят более 1200 операторов с общим парком в 3000 самолетов.

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

В этом выпуске представлена следующая информация:

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

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов в течение прошлой недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	41	28	31	10	4	40	90	120
Великобритания	16	57	131	31	2	43	33	262
Франция	18	156	95	30	6	56	80	295
Италия	20	19	31	14	6	20	36	119
Австрия	1	11	3	12	5	23	13	39
Швейцария	45	51	51	36	24	16	131	192
Россия	31	44	116	18	27	75	0	340

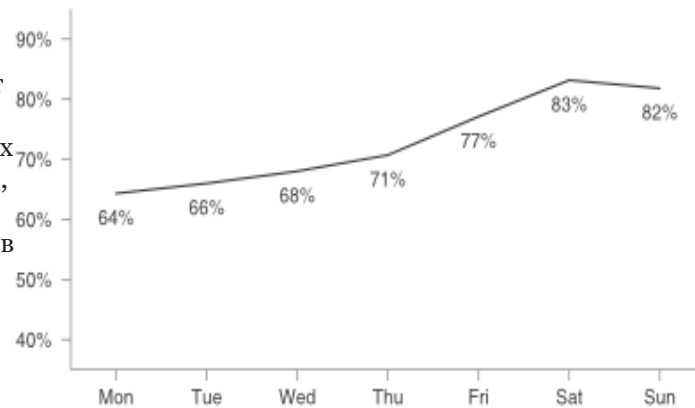
Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в течение прошлой недели

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	8	3	0	1	0	15	3	11
Великобритания	3	33	7	0	2	8	3	17
Франция	3	10	9	1	1	12	0	17
Италия	1	1	1	8	1	3	0	1
Австрия	1	0	1	2	3	2	1	3
Швейцария	9	3	7	0	3	5	2	12
Россия	4	4	11	1	2	3	2	24

Индекс наличия свободных самолетов

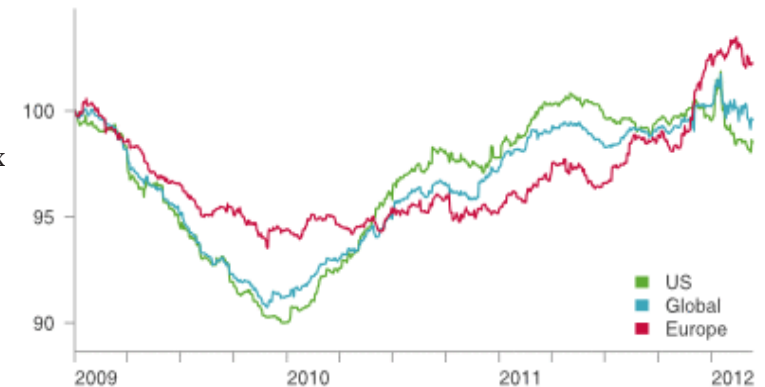
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



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	€ 1 681	€ 1 607	€ 1 643
Cessna Citation Excel	€ 2 792	€ 2 756	€ 2 818
Bombardier Challenger 604	€ 4 712	€ 4 791	€ 4 621

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 18 Cessna Citation Jet, 27 Cessna Citation Excel и 36 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные европейские маршруты.

Место	Направление	количество запросов за месяц
1	Ле Бурже - Женева	79
2	Ле Бурже - Шамбери	71
3	Женева - Ле Бурже	71
4	Лутон - Сион	63
5	Шамбери - Ле Бурже	62
6	Ле Бурже - Ницца	59
7	Лутон - Женева	56
8	Женева - Лутон	44
9	Ницца - Ле Бурже	43
10	Женева - Фарнборо	42

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов за последние 30 дней.