



2012 год неумолимо движется к своему логическому концу. Отгремели важнейшие мероприятия 2012 года, которые, к сожалению, не дали ответов на многие вопросы ближайшего будущего бизнес-авиации. На этой неделе вновь появились аналитические отчеты о состоянии рынка деловой авиации, согласно которым в 2013 году мы будем свидетелями небольшого, но все же роста основных показателей. Значит ли это, что рынок прошел

«опасный уровень» неопределенности в развитии, или действительно начался реальный процесс восстановления рынка, мы узнаем достаточно скоро. Единственным фактором, позволяющим надеяться на позитивные тенденции в ближайшие годы - рост портфелей заказов производителей.

А операторы уже готовятся встретить «высокий сезон». Каким он будет в этом году, удастся ли сохранить объем перевозок на уровне прошлого года, покажет статистика. Сейчас же перевозчики в буквальном смысле борются за каждого клиента. Обилие предложений, поступающих от компаний, заметно отличается от прошлогодних позиций. Налицо существенное снижение стоимости перелетов и наличие всевозможных бонусов, которые делают чартеры еще более привлекательными. Возросло и количество запросов, поступающих от российских клиентов в Avinode. Так что особых изменений в российском трафике не ожидается. Декабрь-январь – «классически» сложный период работы, как для операторов, так и для аэропортов. И эти новогодние праздники, пожалуй, исключением не станут.



Вторичный рынок замер

Несмотря на то, что вторичный рынок продолжает демонстрировать улучшение, все показатели не спешат восстанавливаться, хотя и значительно улучшились по сравнению с минимальными уровнями последних трех лет

стр. 14



Рост есть, но с перекосами

GAMA опубликовала результаты работы отрасли за первые девять месяцев 2012 года: по сравнению с тем же периодом прошлого года поставки увеличились на 4,2%, а общая стоимость воздушных судов выросла на 1,4%.

стр. 15



Небо Беларуси ждет либерализации

Департамент по авиации Министерства транспорта и коммуникаций Беларуси предлагает передать обслуживание воздушного движения гражданским органам и ввести уведомительный порядок использования воздушного пространства

стр. 16



Avinode Business Intelligence Newsletter

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

индекс спроса: -17,72%; индекс стоимости: +0,51%

стр. 18



АБСОЛЮТНО НОВЫЙ G280

ОТ СПИСКА ПОЖЕЛАНИЙ ДО
ПЕРЕЧНЯ СВЕРШЕНИЙ

Gulfstream®

«Меридиан» проверил АВКОМ-Д

30 октября 2012 года в инженерно-техническом центре ЦДА «АВКОМ-Д» специалистами авиакомпании «Меридиан» в целях подготовки к совместной деятельности проведен внешний аудит на соответствие деятельности центра по техническому обслуживанию воздушных судов требованиям PART 145 и Международного стандарта ISO 9001:2008 «Quality management systems - Requirements».


«В область распространения аудита вошли вопросы поддержания в рабочем состоянии существующей инфраструктуры Центра, достаточности материальных и человеческих ресурсов, обеспечения необходимой квалификации инженерно-технического персонала», - прокомментировали в компании. Отдельным направлением аудита явилась проверка деятельности по управлению внешними и локальными нормативными документами, порядка их доведения до работников и ИТ-обеспечение основных производственных процессов центра.

По результатам проведенного аудита, специалистами «Меридиан» сделан вывод о соответствии дея-

тельности ИТЦ ЦДА «АВКОМ-Д» требованиям PART 145, ISO 9001:2008 и требованиям авиакомпании. В настоящее время «Меридиан» является единственным авиаперевозчиком по центральным районам РФ в сегменте деловой авиации, владеющим как Сертификатом эксплуатанта коммерческой гражданской авиации, так и Свидетельством эксплуатанта авиации общего назначения. В дополнение к своей деятельности в рамках эксплуатанта коммерческой гражданской авиации, авиакомпания приобрела возможность выполнять воздушные перевозки в «private»-режиме.


Также, наличие Свидетельства эксплуатанта авиации общего назначения позволяет авиакомпании «Меридиан» осуществлять освоение любого нового типа воздушных судов, эксплуатирующихся на рынке бизнес-авиации в течение всего тридцати календарных дней, в то время как данная процедура для коммерческого эксплуатанта занимает минимум три месяца.

Парк компании состоит из самолетов G450 и Ту-134.

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



Comlux KZ получил третий Legacy 650

Компания Comlux KZ получила очередной бизнес-джет Legacy 650 (бортовой номер UP-EM010), который будет базироваться в международном аэропорту Алматы. 29 октября 2012 самолет выполнил свой первый перелетный рейс по маршруту Сан Хосе дос Кампос – Ресифи Гран Канария - Стамбул - Астана.

Новый самолет стал седьмым в региональном парке перевозчика, наряду с Bombardier Global Express и Challenger 850. Однако, как комментируют в компании, в ближайшее время парк Comlux KZ будет состоять исключительно из самолетов Embraer Legacy 650. Также компания активно использует и европейские самолеты Comlux.

Comlux KZ обеспечивает полный спектр услуг по чартерным перевозкам на самолетах различных ти-

пов. Увеличение парка Comlux KZ напрямую связано с возросшим за последние четыре года спросом на чартерные авиаперевозки в регионе. Компания начала работу в августе 2008 года. Напомним, что осенью прошлого года Comlux KZ получила сертификат EASA Part 145 для обеспечения линейного обслуживания бизнес-джетов Challenger Bombardier.

«Мы предлагаем уникальную возможность для деловой элиты Казахстана и Центральной Азии пользоваться качественными услугами чартерных авиаперевозок на самолетах нашей компании и всей группы. В самое ближайшее время парк наших самолетов существенно увеличится, и мы надеемся, что бизнес-трафик на казахском рынке будет расти в соответствии с нашими прогнозами», - комментируют в Comlux KZ.



Comlux KZ входит в Comlux The Aviation Group, одну из ведущих компаний на мировом рынке деловой авиации. Компания предоставляет услуги VIP-чартеров на самых современных, комфортабельных и надежных воздушных судах по всем направлениям. Для клиентов, желающих иметь собственный бизнес-джет, Comlux предоставляет полный пакет услуг по управлению и обслуживанию воздушных судов, включая консалтинг по вопросам приобретения и продажи, а также дизайн интерьеров и оборудование салонов воздушных судов.

КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Центр Деловой Авиации
в международном аэропорту Шереметьево

АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А»

ТЕЛЕФОНЫ: (495) 578-50-00 / (495) 926-71-17 / WWW.AVIA-GROUP.RU

JFI поставит в Москве Gulfstream V

Компания JFI Jets объявила, что в ноябре этого, 2012 года на начнет коммерческую эксплуатацию бизнес-джета Gulfstream V, который будет базироваться в Москве.

Главный исполнительный директор JFI Боб Сайдел (Bob Seidel) говорит, что этот GV имеет сертификат на коммерческие полеты по Part 135 и зарегистрирован в США. Тем не менее, он больше половины своего времени будет работать в России, а остаток - в Европе и Азии.

«Мы рады тому, что наши российские клиенты смогут получить доступ к GV, бизнес-джету с большим салоном, который так популярен в России», - сказал он. «С нашей точки зрения, российский рынок является ключевым для JFI Jets в ближайшие месяцы и годы. Наши клиенты летают по всей России, Европе, США, Азии, и даже в Кабул, Афганистан».

Активная работа компании JetFlite International на российском рынке началась осенью 2011 года, когда было подписано партнерское соглашение с российской компанией «Бест-Джетс», базирующейся в Москве, о предоставлении интересов и развитии деятельности компании JFI International на территории России в области деловой авиации и создании совместной компании JFI Russia. В мае 2012 года компания запустила русскоязычный сайт.

До этого, на протяжении последних пяти лет, компания JFI пользовалась услугами компании «Бест-Джетс» по обслуживанию воздушных судов и поддержке чартерных продаж.

Аэрофлотовские SSJ-100 переделают в бизнес-версию

Первые 10 самолетов Sukhoi SuperJet-100, принадлежащие ОАО «Аэрофлот - российские авиалинии», могут быть переоборудованы в бизнес-версию и проданы другим российским или иностранным авиаперевозчикам, сообщил вице-президент компании «Гражданские самолеты Сухого» Игорь Сырцов.

«Будем менять light-версии на full-версии, есть несколько возможных решений по дальнейшей эксплуатации этих 10 самолетов. Либо «Аэрофлот» передаст эти самолеты своим «дочкам», либо мы их заберем. Мы прорабатываем вопрос, есть ряд российских и зарубежных авиакомпаний, в частности в Индии, которые интересуются этими самолетами. Мы эти самолеты переоборудуем под бизнес-класс и будем реализовывать», - сообщил представитель ГСС.

Ранее сообщалось, что в рамках заключенного контракта между ГСС и «Аэрофлотом» существовала договоренность, что первые 10 самолетов, поставленные авиакомпании в light-версии, будут заменяться на машины full-версии с августа 2012г. по май 2013г. По словам представителя ГСС, следующий (11-й) самолет для «Аэрофлота» будет поставлен уже в full-версии, и затем автоматически начнется замена базовой light-версии 10-ти имеющихся у авиакомпании лайнеров.

Сама компания ГСС уже имеет в своем портфеле бизнес-версию этого самолета под названием Sukhoi Business Jet (SBJ). С помощью установки на региональный SSJ-100 дополнительных топливных баков, дальность деловой версии самолета выросла в два раза, с 4000 км до 8000 км (правда только с восемью пассажирами на борту).



Бизнес-версия SSJ-100 была представлена на Парижском авиасалоне в Ле Бурже в 2011 году. Компания прогнозирует спрос на SBJ в течение ближайших 20 лет на уровне 80-и машин.

Первые «зеленые» SBJ ГСС планирует выпустить в 2014 году. В тот год завод покинут 4-6 самолетов, два из которых будут переданы швейцарскому оператору Comlux. Эта компания стала стартовым заказчиком SBJ и, кроме твердого заказа на 2 самолета, разместила опцион еще на две машины.

SBJ предлагается по цене в \$ 50 млн. Конвертированные аэрофлотовские самолеты, скорее всего, будут дешевле. И вывод на рынок такого количества может повлиять на рынок подержанных конвертированных лайнеров, на котором «правит бал» Boeing 737 различных модификаций.

Российские VIP-вертолеты станут тише

В скором будущем пассажиры российских вертолетов Ми-8, выполненных в варианте «Премиум», смогут отказаться от использования дополнительных противозумных наушников благодаря Basotect – инновационному материалу от BASF. Теперь вертолет будет оснащен усовершенствованной системой шумоизоляции для повышения комфорта пассажиров.

Общая ответственность за оборудование интерьера вертолета возложена на московскую компанию «ВЕМИНА Авиапрестиж». Компания приняла решение в пользу индивидуализированной системы шумоизоляции с использованием Basotect. Специальный пеноматериал толщиной 40 миллиметров, покрытый водоотталкивающим нетканым материалом с обеих сторон, целенаправленно устанавливается в наиболее шумных участках салона. Изготовлением и доводкой системы шумоизоляции занимается компания «Стандартпласт» (г. Иваново), специализирующаяся на системных акустических решениях в сфере транспорта.



Решающую роль при выборе звукоизолирующего материала сыграли его великолепные акустические свойства. Хотя традиционные системы и в прошлом изолировали салон от шума вращающихся лопастей, лишь шумоизоляция на основе Basotect UL позволила достичь существенного снижения уровня шума. «Уровень шума в салоне снизился с 85 до 80 децибелов. При полетах это позволяет отказаться от необходимости использования в салоне противозумных наушников», – объясняет Сергей Милек, исполнительный директор компании «Стандартпласт». Система шумоизоляции сертифицирована в соответствии с российским стандартом ГОСТ 20296-81, регламентирующим предельный спектр шума при частоте 1 кГц.

Еще одним немаловажным фактором при реализации проекта являлось снижение веса. Поэтому в шумоизоляционной системе, разработанной «Стандартпластом», используется самый легкий вариант Basotect. Basotect UL имеет плотность всего шесть граммов на литр, что позволяет снизить вес системы шумоизоляции вертолета на 80 процентов. Общее снижение веса системы составляет 240 килограммов, что приводит к увеличению полезной нагрузки вертолета или дальности его полета. Кроме того, свою роль сыграла высокая огнестойкость Basotect – ключевое требование, предъявляемое к подобным материалам при использовании в авиации.

Исполнительный директор компании «ВЕМИНА Авиапрестиж» Сергей Давыдов видит дополнительный потенциал в использовании системы шумоизоляции на основе Basotect: «Акустические свойства материала произвели на нас хорошее впечатление; в настоящее время мы изучаем возможность использования решений на основе Basotect для оснащения серийных моделей вертолетов».



Bell Helicopter
A Textron Company





**INDEPENDENT
REPRESENTATIVE**

Telephone: +7 (903) 969 56 03
E-mail: sales@bellhelicopter.jettransfer.ru

Трансфер в подарок

Один из самых молодых операторов лондонского аэропорта Биггин Хилл, компания Oryx Jet (на рынке работает с весны 2010 года), сообщает об увеличении собственного вертолетного парка. Новые AS355 и EC 120B придут в распоряжение компании до конца 2012 года и будут задействованы исключительно для трансферных перелетов между лондонскими аэропортами в интересах клиентов Oryx Jet. Данная услуга будет входить в стоимость чартерного рейса.

Компания Oryx Jet, дочерняя компания группы Rizon Jet и базирующаяся в лондонском аэропорту Биггин Хилл, имеет парк самолетов, состоящий из Hawker 900XP, Hawker Premier I, Bombardier Challenger 604 и Falcon 50EX. Часть самолетов принадлежит оператору, часть – находится в управлении Oryx Jet.

В Oryx Jet надеются, что с предоставлением новой услуги количество клиентов компании увеличится. Также в Oryx Jet не исключают возможности в будущем выделения вертолетного направления в отдельный сегмент бизнеса.

Со своей стороны, Rizon Jet также продолжит инвестировать в дочернюю компанию, которая за полтора года деятельности показала достаточно неплохие результаты, как финансовые, так и статистические. В настоящее время Rizon Jet активно продвигает услуги Oryx Jet по менеджменту воздушных судов в ряде стран Персидского залива. Кроме того, в настоящее время исследуется возможность строительства в Биггин Хилл собственного FBO Oryx Jet. Однако, сейчас данный вопрос находится на стадии консультаций, так как Rizon Jet уже имеет собственный терминал в этом аэропорту, и весь пассажиропоток Oryx Jet обслуживается именно там.

Aviation Link получил Boeing BBJ 777-200LR

Aviation Link, оператор бизнес-джетов, базирующийся в Джидде, получил первый бизнес-лайнер Boeing BBJ 777-200LR, дизайном которого занималась швейцарская компания Amac Aerospace. Для Amac Aerospace это был первый контракт на переоборудование самолета подобного класса.

Самолет действительно получился роскошным. Салон лайнера, общей площадью 265 кв.м., разделен на несколько функциональных зон, включающих в себя гостиную, несколько отдельных кабинетов, зал для совещаний, спальне и ванне комнаты, меджлис и специальные комнаты для отдыха экипажа. Особое внимание при разработке интерьера было уделено и системам развлечения во время полета. Так Amac Aerospace на новом Boeing BBJ 777-200LR установила систему In-Flight Entertainment (IFE), которая включает в себя аудио- и видеокаталог AVOD, 64-дюймовый монитор, плеер Blu-Ray, онлайн-теле-

каналы. Пассажиры также смогут иметь доступ к Wi-Fi и к связи через VoIP.

Особой изюминкой салона стала система, позволяющая пассажирам наблюдать на экранах прямую трансляцию полета самолета. Это было достигнуто благодаря установке нескольких видеокамер, расположенных на внешней обшивке фюзеляжа.

Всего на разработку и установку интерьера у компании Amac Aerospace ушло 19 месяцев. После передачи лайнера фирме Aviation Link, самолет (бортовой номер VP-CAL) будет эксплуатироваться в интересах частного заказчика из Саудовской Аравии.

Aviation Link - крупнейший оператор бизнес авиации в Саудовской Аравии. В управлении Aviation Link находятся около 20 самолетов, принадлежащих клиентам из Саудовской Аравии.



NasJet планирует увеличить доходы

Несмотря на продолжающуюся политическую нестабильность в ближневосточном регионе и высокие цены на нефть, оператор деловой авиации из Саудовской Аравии NasJet планирует закончить 2012 год ростом в 6%. По мнению экспертов компании, в 2013 году эти цифры могут и вовсе составить уже 20%. Кроме этого, оператор придерживается графика поставок новых бизнес-джетов и планирует, согласно ранее опубликованным планам, увеличить парк воздушных судов до 75 самолетов.

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.

В настоящее время собственный флот NasJet состоит из самолетов Gulfstream G550/450, 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.

Piper продолжает рост

Компания Piper Aircraft в своем отчете за третий квартал сообщила о почти 25%-ом росте продаж в сравнении с аналогичным периодом 2011 года. Как сообщается, лидером продаж в линейке Piper по-прежнему остаются одномоторные самолеты М-класса. Только компания Vero Beach, владельцем которой выступает правительство Брунея, в третьем квартале текущего года поставила 40 самолетов, включая 13 поршневых Mirage с герметизированным салоном, который является самой популярной моделью производителя.

Достаточно сказать, что из 116 самолетов, поставленных с начала года, 35 – именно Mirage, который в базе стоит \$ 1млн. Также значителен процент поставок самолетов М-класса, к которым, кроме «Миража», относятся Matrix и Meridian: 69 самолетов с начала года, т.е. более половины. По сравнению с девятью первыми месяцами прошлого года (59 машин) рост составил 16%. Если сравнивать финансовые показатели, то в третьем квартале 2012-го доходы

Piper по сравнению с тем же кварталом прошлого года выросли на 7,5% и достигли уровня в \$37.9 млн. (против прошлогодних \$25.2 млн.).

Успехи компании объясняются серьезной работой по обеспечению устойчивых темпов поставок. Секрет компании не нов и заключается в применении современных методов оптимизации фабричного производства. Президент и исполнительный директор Piper Саймон Калдикотт сказал, что данная работа началась в 2011 году, а уже в этом увенчалась получением желаемого результата. Он в частности отметил: «Производство хорошо спланировано и соответствует количеству наших заказов, что позволяет правильно распределить нагрузку на нашу рабочую силу. Это также помогает нашим поставщикам удовлетворить их требования, поэтому у нас нет больших проблем с поставкой комплектующих. Очевидно, что это помогает бизнесу, а наши дилеры и клиенты имеют отличную возможность оценивать сроки поставок самолетов во временной перспективе».



Очередной этап пройден

Компания Bombardier Aerospace передала заказчику юбилейный двухсотый самолет Challenger 605. На официальной церемонии передачи в Дорвале (Квебек) присутствовали сотни сотрудников завода и топ-менеджмент компании производителя.

По словам президента Bombardier Business Aircraft Стива Ридолфи (Steve Ridolfi), история самолетов семейства Challenger (первым стал Challenger 600) началась в далеком 1978 году, когда первый бизнес-джет был передан стартовому заказчику. «С тех пор наши Челенджеры стали законодателями моды среди самолетов аналогичного класса. Сейчас по всему миру летают более 850 машин, и мы не перестаем работать над усовершенствованием столь популярного самолета», - комментирует г-н Ридолфи.

Challenger 605 был впервые представлен в ноябре 2005 года на выставке NBAA и сертифицирован в октябре 2006 года. Первый полет опытного образца был выполнен 22 января 2006 года, а серийные самолеты поступили в эксплуатацию в 2007 году.

Challenger 605 оборудован комплектом авионики Rockwell Collins Pro Line 21, в то время как на его предшественнике Challenger 604 стояла Pro Line 4. Салон Challenger 605 был полностью обновлен, и отличительными особенностями являются увеличенные на 14 % иллюминаторы салона самолета, позволяющие на 30% лучше освещать салон естественным освещением, новая кухня и уборная, свободный доступ в интернет и использование спутникового телефона в полете.

Максимальная дальность полета самолета составляет - 7491 км при скорости в $M=0.80$.

Falcon 900 преодолел полутысячный рубеж

Накануне выставки NBAA 2012 Dassault Falcon объявил о передаче 500-ого самолета семейства Falcon 900 в цех окончательной сборки в Бордо. Самолетом, который отметил важный этап в развитии одного из самых популярных семейств среди бизнес-джетов, стал Falcon 900LX.

Юбилейный Falcon 900LX, который сначала планируется использовать как демонстратор, будет готов к эксплуатации в начале лета 2013 года. Последняя версия этого семейства французских бизнес-джетов, Falcon 900LX, с момента сертификации в июле 2012 года разошлась в количестве 20-ти машин.

Задуманный в 1980 году, Falcon 900 стал первым и до сих пор остается единственным самолетом в своем классе с тремя двигателями, которые обеспечивают непревзойденные взлетные характеристики и уровень безопасности, особенно на длинных маршрутах над водой.

Просторный пассажирский салон Falcon 900 получился настолько удачным, что его пропорции были воспроизведены в других бизнес-джетах производителя – семействе Falcon 2000 и Falcon 7X.

С момента первого полета в сентябре 1984 года флот Falcon 900 налетал более 2,6 млн. часов.

Последняя модификация этого семейства Falcon 900LX имеет дальность полета 4750 миль. Построенный на базе Falcon 900EX EASy, он имеет вертикальные высокоскоростные законцовки крыльев, которые снижают сопротивление самолета на 5%.

В марте 2012 года самолет получил одобрение FAA на крутые глиссады при посадке, что позволяет ему эксплуатироваться в аэропортах с углом глиссады до 6 градусов. Falcon 900LX оснащен кабиной экипажа Dassault Falcon второго поколения EASy II.



Honda Aircraft начинает производство

Компания Honda Aircraft приступила к серийному производству HondaJet. Об этом в ходе прошедшей выставки NBAA 2012 журналистам рассказал Миши-маса Фуджино, президент и главный исполнительный директор Honda Aircraft.

Уже в 2014-2015 г.г. компания рассчитывает на выпуск 80-100 самолетов. В настоящее время Honda Aircraft приняла заказы на 100 семиместных бизнес-джетов, каталожная стоимость которых начинается с \$ 4,5 млн. Сейчас построено и летают четыре опытных машины.

Несмотря на отставание в поставках почти на три года, связанных с техническими и финансовыми проблемами, компания смогла через сеть дилеров «набрать» дополнительное количество заказов для начала поставок. И уже в 2018 году компания намеревается получать прибыль. По оценкам руководителей компании, спрос на сегмент VLJ уже в 2014 году будет составлять 300 самолетов. В компании активно работают с клиентами, традиционно летающими на самолетах малого и среднего классов.

Для производства HondaJet компания Honda Aircraft построила специальный завод в Северной Каролине, по максимуму укомплектованный современной электроникой. Все меры направлены на снижение вероятности возникновения производственных дефектов наряду с ускорением процесса сборки без потери качества. Частично производство бизнес-джетов HondaJet автоматизировано — Honda Aircraft активно использует различных роботов, в том числе и робота-грузчика, доставляющего необходимые запчасти к месту сборки джета. Как отмечают специалисты, его применение полностью исключает повреждение составных частей самолета в процессе доставки.

Michelin обует G280

Отделение авиационных шин Michelin будет поставлять радиальные шины Michelin Air X для нового бизнес-джета суперсреднего класса Gulfstream G280. Такое заявление представители Michelin сделали на ежегодной выставке NBAA 2012, прошедшей в Орландо, Флорида.

«Мы гордимся, что шины Michelin были выбраны для нового G280, - заявил Боб Пойнтон (Bob Pointon), директор по работе в секторе OE отделения авиационных шин Michelin. – Мы всегда стремимся обеспечивать инновационность и безопасность. Наши радиальные шины отличаются долгим сроком эксплуатации и исключительными техническими характеристиками».

В шинах Michelin Air X применяется технология Michelin NZG, которая повышает количество приземлений, выдерживаемых одной шиной (до 50%



дополнительных приземлений по сравнению с обычной радиальной шиной и в два раза большее по сравнению с диагональной шиной) и позволяет авиакомпаниям сократить расходы на шины.

Технология NZG («Near Zero Growth») значительно увеличивает долговечность шины благодаря использованию высокомодульного армирующего материала, который уменьшает расширение каркаса шины (которое составляет менее 3% в накачанной шине по сравнению с показателем от 6–8% для обычной радиальной структуры). В результате структура шины подвергается значительно меньшей нагрузке и становится более устойчивой к внешним воздействиям и повреждениям. Протектор лучше сопротивляется абразивному изнашиванию, повышая долговечность и увеличивая количество приземлений до замены шин.

И это не единственное преимущество новой технологии. Она также позволяет снизить массу шины на 20% за счет меньшего количества слоев. Меньшая масса шин с технологией NZG означает сокращение расхода топлива воздушного судна и увеличение его грузоподъемности.

Первая радиальная шина была изобретена Michelin и запатентована в 1946 году, а с 1949 г. стала активно использоваться в автомобильной промышленности. Предприятие в Клермон-Ферране впервые применило эту технологию в авиационной отрасли, когда в 1981 г. шины MICHELIN AIR X были установлены на военный самолет Mirage III, а затем и на коммерческие самолеты.

Шины выпускаются в 70 типоразмерах: от самой маленькой шины для передней стойки шасси истребителя (4 кг) до шины шасси Airbus A380 (118 кг).

НВС перейдет на дизель и керосин

Шон Вик, исполнительный вице-президент Hawker Beechcraft по связям с клиентами, заявил, что Beechcraft работает над пятилетним планом выпуска продукции, который включает в себя четыре новых разработки. Он показал слайд с изображением одномоторного турбовинтового самолета, напоминающего реактивный Hawker Premier с удлиненным фюзеляжем, с законцовками крыльев и Т-образным оперением. По его словам, модель рассчитана на перевозку от 8 до 11 пассажиров со скоростью 555 км/ч и превосходит по этим показателям Pilatus PC-12. Самолет также будет иметь большой грузовой люк.

Вик также отметил, что все самолеты производственной линейки компании должны быть готовы к переходу на альтернативные виды топлива, в том числе и поршневые Varon и Bonanza. Позже он вновь подтвердил, что эти модели будут оснащаться дизелями или ТВД ввиду доступности керосина и солярки во всем мире. При этом, он успокоил существующих владельцев, сообщив, что модернизация - это очень прибыльный бизнес, а поэтому, установка новых моторов будет осуществляться на любой, даже самой старой модели. Он не предоставил никаких деталей о двигателях, но намекнул, что компания имеет давние отношения с Pratt & Whitney. Вик также сообщил несколько деталей о другом новом самолете. Это будет модель, которая займет нишу между Bonanza и Varon. Что касается третьей и четвертой разработок - это будут утилитарные самолеты класса King Air, причем один из них будет иметь негерметичный салон.

В заключение Вик предположил, что в течение следующего десятилетия компании удастся расширить свою линейку с нынешних шести до десяти продуктов и поднять выпуск самолетов до 600 единиц в год.

Сверхзвуковой Gulfstream близок

На выставке NBAA 2012 представители Gulfstream сообщили, что очень близки к преодолению проблемы шума и ударной волны сверхзвукового полета, которые мешают развитию сверхзвуковой авиации. А решение этой проблемы позволит будущим скоростным самолетам летать не только над пустынями и морскими районами, но и рядом с населенными пунктами.

Технологический эксперимент, начатый Gulfstream и NASA в начале этого десятилетия, подсказал конструкторам компании как свести к минимуму последствия звукового удара от сверхзвуковых ударных волн, говорит Прес Ханне, старший вице-президент направления программ, разработки и тестирования Gulfstream.

По его словам, рабочий проект самолета почти закончен, и в нем применены методы «тихого удара», которые дают очень рассеянный, слабый шум. Еще Прес Ханне сказал, что поиск подходящего двигателя для гражданского сверхзвукового само-



лета не будет представлять никаких проблем. Так, например, Rolls-Royce Tay, который установлен на G450, является одним из двигателей для достижения сверхзвуковой скорости. Двигатели семейства Tay стали развитием двигателей Spey, которые Rolls-Royce адаптировал для F-4 королевских ВВС Великобритании. Еще одним вариантом подобного двигателя является Rolls-Royce BR725, который установлен на Gulfstream G650.

Тем не менее, при сверхзвуковых скоростях, горячая часть двигателя должна быть адаптирована для работы при более высоких температурах, добавил Прес Ханне.

Судя по всему, эта работа американского производителя является совместным исследованием с компанией Aerion. Этот авиационный стартап уже довольно давно вынашивает идею сверхзвукового бизнес-джета и даже собрал некоторый пул заказчиков. А в 2010 году компания совместно с NASA проводила натурные испытания модели «тихого» крыла будущего самолета. Параллельно Aerion искал производителя, который мог бы заняться производством нового бизнес-джета. И скорее всего такой партнер найден в лице Gulfstream.

Кроме американских компаний, проблемой гражданского сверхзвука заинтересовались российские разработчики. В марте 2012 ЦАГИ объявила, что уже два года ведет работы по разработке концепции сверхзвукового пассажирского самолета. То есть, можно говорить о скором появлении прототипов скоростных самолетов нового поколения. И, по всей видимости, это будут бизнес-джеты, так как проблема конечной стоимости воздушного судна в этом сегменте стоит не так остро, как в коммерческой авиации.

Начинается сборка первого Bell 525

Компания Bell Helicopter приступает к фазе производства первого прототипа вертолета Bell 525 Relentless в производственном центре в Форт-Уорт, штат Техас. По данным производителя, прототип будет полностью готов во втором квартале 2013 года.

Новая модификация Bell-525 суперсреднего класса становится для Bell Helicopter стратегической с точки зрения развития бизнеса и роста коммерческих продаж, объем которых значительно увеличился в текущем году. По словам гендиректора Джона Гаррисона, спрос со стороны заказчиков нацеливает предприятие на то, чтобы занять лидирующие позиции на рынке.

«Мы смотрим на 5–20 лет вперед и оцениваем потребности, которые возникнут в ближайшем будущем, а также современные негативные тенденции, чтобы понять, где возник разрыв между спросом и предложением, и приходим к выводу, что он более всего заметен именно в сверхсреднем классе. Наш Bell 525 не может быть отнесен ни к среднему классу, где нет недостатка в предложениях, ни к сектору тяжелых машин. Изготовители всех классов вертолетов стремятся к увеличению их дальности и полезной загрузки, что, в конечном счете, приводит к увеличению массы самих машин. Объем предложений в среднем классе растет и смещается в те сегменты, где ощущается дефицит», комментирует г-н Гаррисон.

Bell 525 — это вертолет с электродистанционным управлением на базе технологии fly-by-wire, и по планам он начнет летать в 2014 г., а сертифицирован — в 2015 г.

На NBAA представлен VIP-салон AW169

В ходе ежегодной выставки-конференции Американской национальной ассоциации бизнес-авиации «NBAA 2012», состоявшейся 30 октября – 1 ноября в Орlando (штат Флорида, США), итальянская компания Mecaer Aviation Group (MAG) представила полно-размерный макет VIP-салона вертолета AW169.

Интерьер создан дизайнерским ателье MAG на основе интерьера Mercedes-Benz Style, впервые анонсированного в 2010-м и в настоящее время поставляемого компанией для вертолетов EC145. Новый интерьер класса «люкс» разработан с учетом всех возможных требований клиентов, обладает повышенной шумо-изоляцией и предоставляет максимум комфорта для пассажиров.

Для отделки использованы материалы самого высокого качества, в том числе натуральное дерево и кожа. Конфигурация VIP-салона AW169, расчи-

танная на 6 человек, может быть легко изменена на 7-местную. Также есть возможность интеграции пассивной системы подавления вибраций SILENS System, которая ранее была сертифицирована к установке на AW139. В комплект оснащения салона входит доработанная многофункциональная система IFEEL, существенно облегчающая управление всем оборудованием пассажирской кабины. Сертификация салона AW169VIP должна состояться в 2014 году.

MAG, занимающаяся разработкой и интеграцией авиационных интерьеров, в настоящее время владеет несколькими дизайнерскими центрами в Европе, а именно: в Вергиате (Италия), Йовилле (Великобритания) и Москве (Россия). Кроме того, компания имеет подобные центры в Филадельфии и Пенсильвании (США).

Александр Полищук, АВИ



Bombardier наращивает портфель

Bombardier Inc. объявила о финансовых результатах за третий квартал 2012 года, который закончился 30 сентября 2012 года.

По словам Пьера Бодуана, президента и главного исполнительного директора Bombardier Inc., подразделение Aerospace добилось существенного прогресса, особенно в программе CSeries. «Спрос на наши авиационные продукты продолжает быть стабильным, и в общей сложности мы получили 297 твердых заказов с начала года, по сравнению с 206 в прошлом году», добавил он.

Доходы подразделения Bombardier Aerospace в третьем квартале 2012 года составили \$ 2,3 млрд. и остались на том же уровне, что и годом ранее. Операционная прибыль составила \$ 123 млн., или 5,4% от выручки, по сравнению с \$ 129 млн., или 5,6%, в прошлом году.

В течение третьего квартала 2012 года компания поставила 57 самолетов, из которых 44 составили деловые самолеты (за аналогичный период прошлого года было поставлено 43 бизнес-джета). Bombardier Aerospace получил 83 чистых заказа, тогда как в 2011 году за тот же период было заказано 34 самолета. Из этих заказов 45 составили бизнес-джеты и 38 - коммерческие самолеты (в 2011 году - 30 чистых заказов на бизнес-джеты и 4 - коммерческие самолеты).

Объем общего портфеля заказов Bombardier Aerospace по состоянию на 30 сентября 2012 года составил \$ 26,1 млрд., по сравнению с \$ 22,0 млрд. по состоянию на 31 декабря 2011 года. Увеличение на 18,6% связано с ростом получения заказов на самолеты семейства Challenger и Global, в сравнении с объемом поставок.

FL Technics Jets: успешный год работы и 20 обслуженных бизнес-джетов

FL Technics Jets, глобальный провайдер технического обслуживания и ремонта воздушных судов деловой авиации, отмечает первую годовщину с момента обслуживания первого самолета Hawker 700В осенью 2011 года. Всего за прошедший год компания обслужила 20 самолетов деловой авиации.

FL Technics Jets получил сертификат EASA Part 145 на предоставление услуг по линейному и базовому техническому обслуживанию воздушных судов типа Hawker Beechcraft 700/750/800/800XP/850XP/900XP весной 2011 года. Вскоре после этого компания получила аккредитацию национальных авиационных властей Арубы, Каймановых островов и Бермуд. В феврале 2012 года FL Technics Jets получила разрешение Министерства транспорта РФ на проведение технического обслуживания бизнес-джетов, зарегистрированных в России.

Первый самолет типа Hawker 700В прибыл на базу FL Technics Jets в Вильнюсе (Литва) для проведения технического обслуживания осенью 2011 года. За первый год работы компания значительно расширила спектр предоставляемых услуг. Сегодня специалисты FL Technics Jets выполняют линейное и базовое техническое обслуживание самолетов деловой авиации, переоборудование салонов, чистку самолетов, а также осуществляют менеджмент двигателей, запчастей и подготовку технического персонала. Учитывая растущий спрос на бизнес авиацию в различных регионах мира, FL Technics Jets также предоставляет услугу конвертации коммерческих воздушных судов в частные, благодаря которой клиенты получают самолет с индивидуальным интерьером и уникальной раскраской.

«Мы гордимся тем, что в начале 2012 года FL Technics Jets стал первым в Восточной Европе авто-



ризованным сервисным центром Hawker Beechcraft. Также наша компания является одним из немногих европейских провайдеров услуг по ремонту колес и тормозов бизнес-джетов. Мы очень довольны результатами первого года деятельности. Благодаря поддержке и доверию наших клиентов, как с Запада, так и с Востока, мы уверены, что в следующем году достигнем еще больших результатов», - говорит Дарюс Шалуга, Генеральный директор FL Technics Jets.

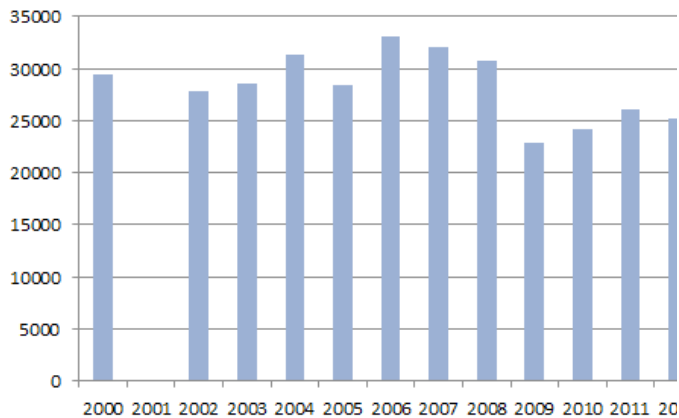
Компания FL Technics Jets специализируется на техническом обслуживании и ремонте воздушных судов деловой авиации. Работая на технической базе FL Technics, компания FL Technics Jets предоставляет услуги по линейному и базовому техническому обслуживанию коммерческих самолетов, переоборудованию салонов самолетов, обслуживанию двигателей, поставке запчастей, чистке самолета, а также конвертации воздушных судов. Компания обслуживает самолеты типа Hawker Beechcraft 700/750/800/800XP/850XP/900XP. FL Technics Jets входит в состав группы предприятий авиационного бизнеса Avia Solutions Group

Посещаемость NBAA vs поставки бизнес-джетов

Все посетители и участники выставки NBAA признают, что это мероприятие является очень большим шоу. По словам организаторов, в этом году выставку в Орландо, штат Флорида, посетило 25250 человек, в ней приняли участие 1073 компании, и было выставлено на статической экспозиции 105 воздушных судов. Несмотря на впечатляющие цифры, за последние 10 лет нынешнее мероприятие по посещаемости находится на третьем месте с конца. В 2012 году шоу посетило немного меньше народу, чем в 2011 году, и на 23% меньше, чем в рекордном мероприятии 2006 года.

Справедливости ради стоит сказать, что на посещаемость в 2012 году повлияли события, не связанные с шоу. Во-первых, выставка столкнулась с временным ограничением полетов в Орландо в воскресенье вечером и в понедельник утром из-за визита в город президента Барака Обамы. Затем она потеряла делегатов из-за урагана Сэнди, который пришел во Флориду.

Посещаемость NBAA



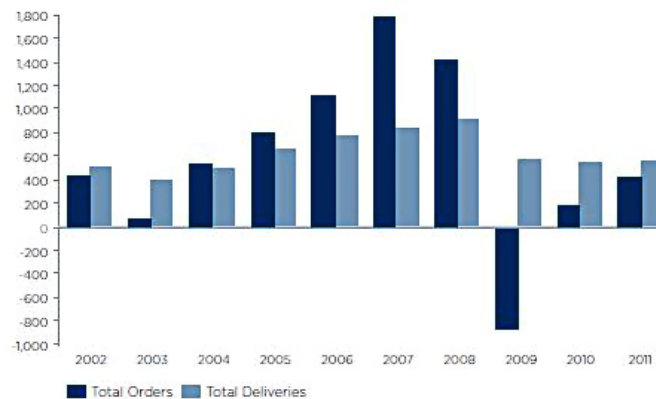
Источник: NBAA/Corporate Jet Investor

Тем не менее, президент и исполнительный директор NBAA Эд Болен делает упор на удовлетворении экспонента, а не на количестве посетителей. По его словам, большинство участников заинтересованы в качестве делегатов, а не в их общем числе. И очевидно, что встреча с потенциальным клиентом более ценна, чем время, проведенное рядом с конкурентом.

Однако, издание Corporate Jet Investor решило взглянуть на популярность выставки NBAA с другой стороны и выяснить, насколько сильна корреляция между посещаемостью шоу и состоянием рынка деловой авиации?

Вместо того, чтобы рассматривать каждый год в отдельности (особенно когда внешние события, такие, как ураган Сэнди, могут исказить картину), были рассмотрены последние 10 лет. Для сравнения были выбраны данные Bombardier по заказам бизнес-джетов за тот же период.

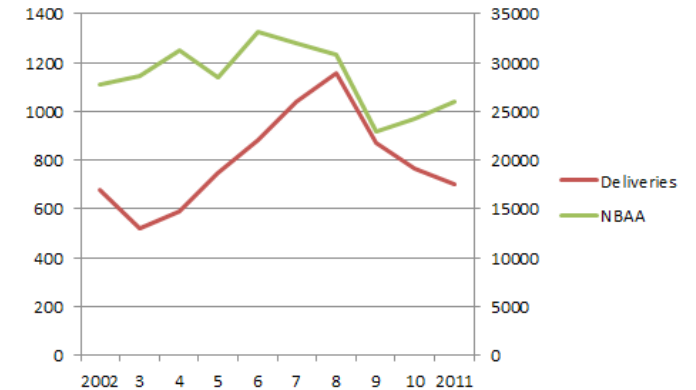
Заказы и поставки бизнес-джетов



Источник: Bombardier

Поставки отстают от заказов, и как показывает график, особой связи между поставками и посещаемостью шоу нет.

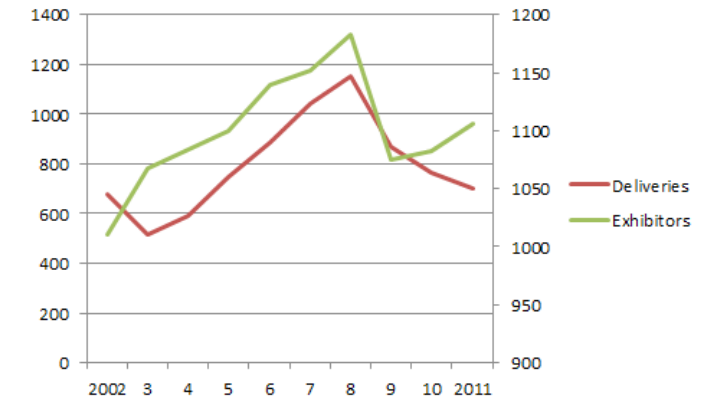
Посещаемость и поставки бизнес-джетов



Источник: Bombardier

Однако, можно проследить более близкую взаимосвязь (хотя и на основе ограниченных данных) между количеством участников и поставками бизнес-джетов. Поставки достигли минимума в 2011 году, но ожидается, что такой же уровень будет в 2012 году. Количество экспонентов NBAA в 2011 и 2012 годах также были сравнимы.

Участники и поставки бизнес-джетов



Источник: Bombardier

Вторичный рынок замер

Консалтинговая компания JetNet выпустила отчет о состоянии вторичного рынка деловых самолетов и вертолетов в сентябре и за первые девять месяцев 2012 года. По итогам сентября этого года во всех сегментах вторичного рынка продолжилась тенденция по уменьшению относительного количества выставленных на продажу воздушных судов, по сравнению тем же периодом прошлого года. И как происходит уже на протяжении последних месяцев, самое большое снижение показали турбовинтовые самолеты - если в сентябре 2011 года было выставлено 10,0% активного флота, то в сентябре 2012 года - только 8,5%. В остальных сегментах снижение по сравнению с прошлым годом незначительное.

Ключевые показатели вторичного рынка (сентябрь 2012 против сентября 2011 года и с начала года).

Запасы выставленных на продажу воздушных судов продолжают сокращаться:

- Продающихся бизнес-джетов - 13,5% от активного флота (снижение на 0,3% с 13,8%)
- Турбовинтовых самолетов - 8,5% (снижение на 1,5% с 10,0%)

Worldwide Trends				
September	Business Aircraft		Helicopters	
	Jet	T/P	Turbine	Piston
For Sale	2,524	1,159	1,155	560
% of Fleet For Sale 2012	13.5%	8.5%	6.2%	6.0%
% of Fleet For Sale 2011	13.8%	10.0%	6.6%	6.4%
Change - % For Sale	(-0.3) pt	(-1.5) pt	(-0.4) pt	(-0.4) pt
January to September 2012				
Full Sale Transactions	1,629	992	924	711
Avg. Days on Market	367	345	424	373
Avg. Asking Prices - \$USD mil	\$4.703	\$1.287	\$1.428	\$229
YTD January to September 2012 vs 2011				
% Change - Sale Transactions	5.5%	-3.7%	-8.2%	-9.0%
Change - Avg. Days on Market	-3	24	25	63
% Change - Avg. Asking Prices	4.9%	-4.7%	12.4%	-0.4%

- Газотурбинных вертолетов - 6,2% (снижение на 0,4% с 6,6%)
- Поршневых вертолетов - 6,0% (снижение на 0,4% с 6,4%)

Количество сделок купли-продажи только в сегменте бизнес-джетов показали рост:

- Бизнес-джеты - рост на 5,5%
- Турбовинтовые самолеты - снижение на 3,7%
- Оба вертолетных сегмента также показали снижение количества сделок: газотурбинные (-8,2%) и поршневые (-9,0%)

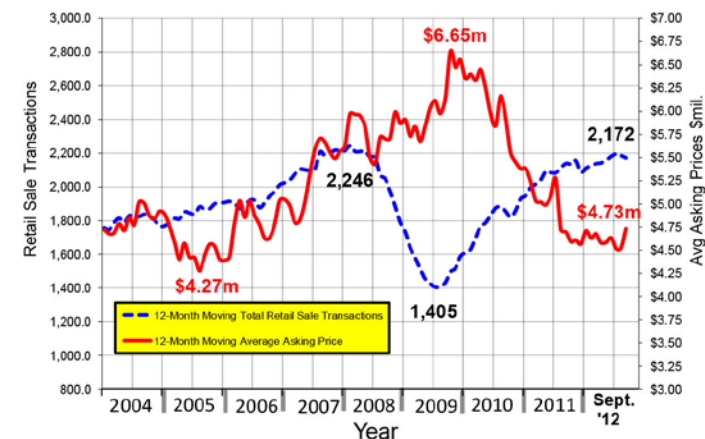
Средняя запрашиваемая цена за прошедший год показала разнонаправленную динамику по сегментам:

- В сегментах бизнес-джетов и газотурбинных вертолетов средняя цена выросла, +4,9% и +12,4% соответственно
- Турбовинтовые самолеты и поршневые вертолеты за прошедший год подешевели, на 4,7% и 0,4% соответственно

Время экспозиции подержанных воздушных судов продолжает оставаться на очень высоком уровне:

- Во всех сегментах рынка воздушные суда продаются в среднем более года на рынке, за исключением турбовинтовых самолетов (345 дней)
- Все сегменты рынка показали рост среднего времени экспозиции в сентябре, за исключением бизнес-джетов, которые сократили этот показатель на 3 дня
- Поршневые вертолеты продаются на 63 дня дольше, чем годом ранее

January 2004 to September 2012
12 Month Moving Trends



Несмотря на то, что вторичный рынок продолжает демонстрировать улучшение, все показатели не спешат восстанавливаться, хотя и значительно улучшились по сравнению с минимальными уровнями последних трех лет. Как правило, в четвертом квартале показываются более сильные результаты по сравнению с первыми тремя кварталами, поэтому в этом году эксперты JetNet также прогнозируют дальнейшее улучшение.

С начала 2012 года сегмент бизнес-джетов показал увеличение на 7,7% сделок купли-продажи, а также уменьшение времени экспозиции с 3%-м увеличением средней запрашиваемой цены. Тем не менее, другие сегменты вторичного рынка еще не могут показать аналогичные результаты.

В сентябре 2012 уровень сделок с бизнес-джетами стабилизировался. Несмотря на значительный рост сделок в этом сегменте и уменьшение предложения, это по-прежнему рынок покупателя, с достаточным количеством запасов бизнес-джетов по цене, немного ниже средней цены.

Рост есть, но с перекосами

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) 7 ноября 2012 года опубликовала результаты работы отрасли за первые девять месяцев 2012 года. По сравнению с тем же периодом 2011 года поставки увеличились на 4,2 процента, а общая стоимость поставленных воздушных судов выросла на 1,4 процента.

«То, что мы недавно слышали от наших клиентов на саммите AOPA и конвенции NBAА указывает, что из-за финансовой неопределенности на североамериканском и европейском рынках заказчики пока откладывают «на потом» решение о покупке нового самолета», - говорит президент и главный исполнительный директор GAMA

Пит Банс. «Теперь, когда выборы президента США уже позади, мы надеемся, что законодатели начнут активные действия по проблеме бюджетного кризиса страны, что необходимо для долгосрочной финансовой уверенности как частных лиц, так и компаний».

Результаты трех кварталов 2012 года показывают на рост во всех сегментах воздушных судов по сравнению с тем же периодом 2011. Однако есть истораживающие моменты. Так, поставки поршневых самолетов выросли на 3,5 процента до 597 машин. Турбовинтовые самолеты показали сильный рост поставок, до 368 воздушных судов, по сравнению с 333 в 2011 году, что на 10,5

процентов больше. А в сегменте бизнес-джетов падение поставок в третьем квартале 2012 года, по сравнению с прошлым годом, нивелировало рост в первом полугодии. Если по результатам первых шести месяцев рост составлял 13,1 процент (260 самолетов в 2011 против 294 в 2012 г.), то за первые девять месяцев поставки выросли на 0,2 процента, или всего на один бизнес-джет больше. Именно из-за этого общая стоимость всех поставленных самолетов показала меньшую динамику, чем поставки. Ведь реактивные самолеты вносят самый значительный вклад в выручку производителей.

«GAMA будет продолжать заниматься важными вопросами отрасли, такими как исследование и развитие кредитной, налоговой и амортизационной политики, система NextGen и оптимизация сертификации самолетов», - сказал Пит Банс. «Кроме того, GAMA будет взаимодействовать с мировыми регулирующими органами для выявления бюрократической неэффективности и ненужных правил, которые повышают расходы, увеличивают безработицу и серьезно препятствуют восстановлению нашей отрасли».

Полный отчет GAMA за девять месяцев 2012 г.

Поставки и доходы за девять месяцев 2012 г.



Сегмент	2011	2012	Изменение
Поршневые	577	597	+3,5%
Турбовинтовые	333	368	+10,5%
Реактивные	427	428	+0,2%
ВСЕГО	1 337	1 393	+4,2%
СТОИМОСТЬ	\$ 12,1 млрд.	\$ 12,3 млрд.	+1,4%

Небо Беларуси ждет либерализации

Департамент по авиации Министерства транспорта и коммуникаций Беларуси предлагает передать обслуживание воздушного движения гражданским органам и ввести уведомительный порядок использования воздушного пространства. Об этом на пресс-конференции сообщил заместитель начальника отдела аэропортов, наземных средств и аэронавигации департамента Александр Акуленко.

Как сообщает агентство БЕЛТА, Александр Акуленко заявил: «Мы обращаемся сейчас к военным органам и в правительство с предложением передать воздушное пространство гражданским органам обслуживания воздушного движения. Не все так просто, военные не хотят так просто отдавать воздушное пространство, у них есть свое право распоряжаться им».

В настоящее время законодательно закреплено, что использование воздушного пространства регулирует Минобороны. В полномочия Минтранса входит деятельность только в специально выделенных зонах и на гражданских аэродромах.

Беларусь является единственным государством в Европе, где существует такой порядок, причем введен он был в соседних странах по-разному. «У



всех соседей регулирование этих вопросов передано гражданским органам. Это связано с тем, что воздух должен эффективно использоваться, являясь элементом извлечения прибыли», — сказал специалист. Министерство обороны не рассматривает экономические преимущества, оно заинтересовано в обеспечении государственной безопасности. «В этой связи возникают некоторые противоречия при выделении воздушного пространства для пользователей», — констатировал Александр Акуленко.

Специалист напомнил, что в России в 2010 году был жестко поставлен аналогичный вопрос, поскольку там насчитывается большое число пользователей.

Департамент по авиации также подготовил план мероприятий, который предусматривает на начальном этапе введение уведомительного порядка использо-

вания воздушного пространства. Белорусские специалисты, в том числе военные, обмениваются опытом с украинскими и российскими коллегами.

В настоящее время в Беларуси действует разрешительный принцип — для того, чтобы выполнить полеты, любому пользователю надо запросить разрешение на это.

«Мы подали предложение в правительство по изменению законодательства и введению в Беларуси уведомительного порядка на использование воздушного пространства», — рассказал Александр Акуленко. Таким образом, пользователи должны будут



продолжение ►

уведомить о своих намерениях органы обслуживания воздушного движения и органы по воздушной обороне.

«Если в правительстве нас поддержат, то мы надеемся со следующего года перейти на уведомительный принцип выполнения полетов в Беларуси», — отметил он.

Следующим шагом должен стать отход от специально установленных маршрутов. Сейчас пилоты должны летать в зоне, которая для этого определена, или по специальному маршруту, который организован органом планирования воздушного движения. «Каждый хочет летать по минимальному расстоянию, что сокращает время полета и расходы на топливо, но это пока не всегда получается», — констатировал специалист. «В будущем году, я надеюсь, мы сможем предоставить пилотам возможность определять самим время, место и маршрут полета,

не устанавливая жестких требований», — добавил он.

На сегодняшний день желающий выполнить полет должен запросить соответствующее разрешение за сутки до намеченного события и более. Есть специальные формы заявок. Последние подаются в органы обслуживания воздушного движения — военного или гражданского. Эти заявки рассматриваются, и принимается предварительно решение, которое основано отчасти на загруженности определенного участка воздуха.

В Беларуси есть ряд зон, где полеты ограничены, в том числе в связи с проводимой хозяйственной или военной деятельностью. Например, есть ограничения полетов над Минском и областными центрами. Чтобы пролететь над Минском, помимо выполнения основных условий надо получить разрешение и в Мингорисполкоме.



Еще на этой пресс-конференции отмечена необходимость в ужесточении мер наказания пилотов-любителей за нарушение правил полетов, приведших к трагическим последствиям.

В последнее время требования законодательства уже были ужесточены. «Мы были вынуждены в позапрошлом году ввести специальные требования в административный процессуальный кодекс Беларуси по ответственности за административное нарушение правил использования воздушного пространства», — отметил Александр Акуленко. Сегодня рассматривается вопрос о большем ужесточении законодательства в этой сфере.

Так, в Украине и России случаи несанкционированного использования воздушного пространства увеличились многократно. В этой связи соответствующие органы этих стран были вынуждены ввести уголовную ответственность за произведенные нарушения. «Видимо, такие же требования мы будем вводить у себя в республике», — добавил он.

В настоящее время в Беларуси основным документом, где сведены основные правовые нормы использования воздушного пространства для различных нужд, является Воздушный кодекс. Кроме этого документа в республике есть ряд нормативно-правовых актов, которые регулируют использование воздушного пространства. Это касается, в частности, выполнения определенных видов полетов и правил, которые определяют порядок запроса, выдачи разрешения на выполнение полета и контроля за эффективностью использования воздушного пространства.

Всего в РБ зарегистрировано 2 бизнес-джета и 6 вертолетов зарубежного производства.

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 самолета. 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 аэропорта 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	38	51	28	31	6	20	122	135
Великобритания	27	79	97	41	10	43	43	256
Франция	38	90	71	52	11	45	300	210
Италия	34	66	29	62	9	37	136	138
Австрия	9	21	12	9	0	7	87	20
Швейцария	28	56	40	11	20	7	44	75
Россия	98	50	87	37	10	64	35	473

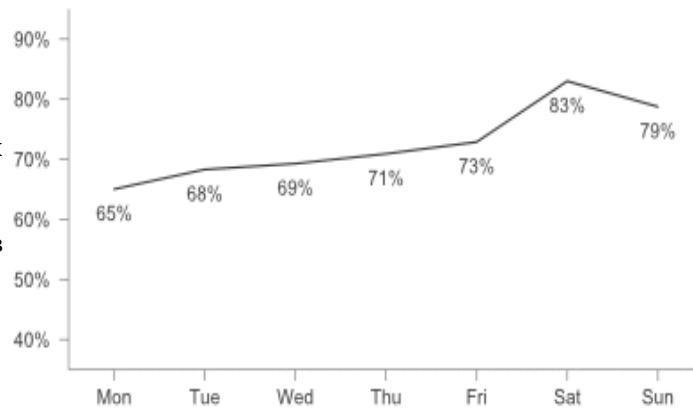
Количество Empty Legs.

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	25	6	7	1	0	4	6	14
Великобритания	4	39	7	0	2	1	1	23
Франция	2	8	6	1	3	6	3	11
Италия	2	2	0	8	1	4	1	10
Австрия	1	4	1	1	4	1	1	6
Швейцария	2	3	6	2	0	4	1	4
Россия	4	2	1	2	2	3	1	36

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.

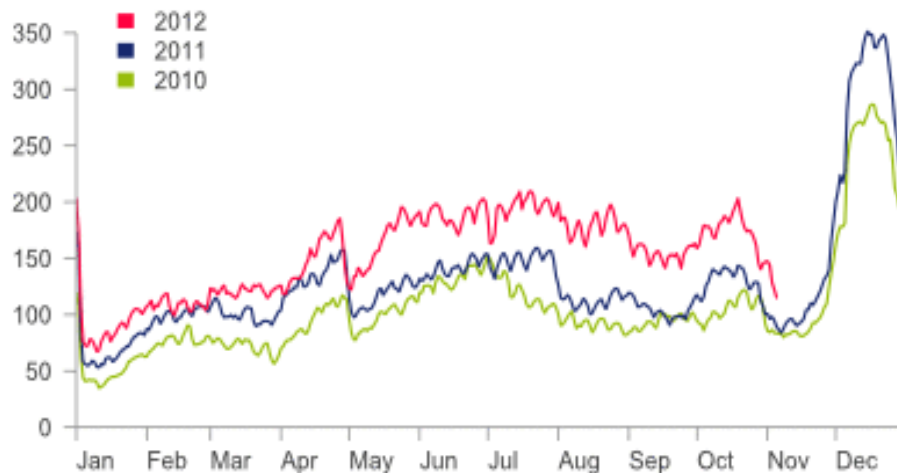
Индекс показывает среднюю мировую стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для всех зарегистрированных в Avinode самолетов. График США (зеленый) и ЕС (розовый) рассчитан на основе всех активных самолетов в этих регионах.



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	€ 1 700	€ 1 685	€ 1 637
Cessna Citation Excel	€ 2 936	€ 2 880	€ 2 837
Bombardier Challenger 604	€ 5 038	€ 4 888	€ 4 813

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 23 Cessna Citation Jet, 36 Cessna Citation Excel и 42 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные аэропорты вылета

Место	Аэропорт	Место месяц назад
1	Внуково, Москва	1
2	Ле Бурже, Париж	3
3	Лутон, Лондон	4
4	Женева	6
5	Кот Д'Азур, Ницца	2
6	Пулково, СПб	5
7	Фарнборо, Лондон	8
8	Цюрих	7
9	Жуляны, Киев	15
10	Линате, Милан	13

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