



# BizavNewsWeek

www.BizavNews.ru

Aviation &  
Business &  
Marketing

№4 (4) 7–21 ноября 2009

## NBAA 2009 - с верой в будущее



Выставка NBAA 2009 в Орlando хоть не оправдала ожидания организаторов по количеству посетителей, все же продемонстрировала веру производителей и операторов деловой авиации в скорое восстановление отрасли

стр. 8

## Не обещал вернуться



В начале августа Ричард Сантулли — председатель и исполнительный директор компании NetJets Inc., крупнейшего в мире оператора деловой авиации, — объявил о своем уходе с обоих постов. В связи с этим наблюдатели

задались вопросом, насколько жизнеспособна концепция долевого владения воздушными судами.

стр. 12

## Игра на выбывание



В течение 2008 года с карты России исчезло 22 аэродромно-аэропортовых комплекса. Процесс выбывания этих объектов стартовал в 1992 году. С тех пор число аэропортов уменьшилось в 4 раза — с 1302 до 329. При этом

регулярными перевозками занимается только 260 комплексов.

стр. 16

## Президенты и самолеты.



Редкий президент позволяет себе такую «роскошь», как полеты на рейсовых самолетах. Таких случаев в истории зафиксировано очень мало. Как-то образцово-показательно слетал в официальный визит в Москву на регулярном рейсе президент Грузии Михаил Саакашвили, чем сэконобил бюджету порядка 100 тысяч долларов.

стр. 20

## Воздух — стихия умелых

**Вечером 29 октября водители на минском проспекте Независимости в тревоге пропускали кортеж из многочисленных карет скорой помощи и машин МЧС. Они на скорости спешили за город. «Неужели опять в аэропорт?» — переглядывались очевидцы. И не ошиблись. Вынужденную посадку совершил самолет бизнес-класса Cessna 560X немецкой авиакомпании Windrose Air, который летел из Варшавы в Москву.**

— В 20.35 после пересечения польско-белорусской границы на табло в кабине появилось предупреждение о разгерметизации, — рассказали в департаменте по авиации Министерства транспорта и коммуникаций

— По одной из версий, треснуло стекло. Однако диспетчеры сработали, как всегда, оперативно. Менее чем через 20 минут самолет без проблем сел в Национальном аэропорту «Минск». Там его уже ждали поднятые по тревоге оперативные службы. К счастью, их помощь не понадобилась.

Трое членов экипажа из Германии и четверо пассажиров из Польши были вынуждены на ночь задержаться в Минске, хотя забрать их из аэропорта должны были тем же вечером (из Киева планировали выслать резервный борт, но не получилось). Беларусь пассажиры смогли покинуть только вчера утром на самолете из Берлина. Этим же рейсом в Минск прилетели эксперты, которые разберутся в причинах инцидента и устранят неисправность.

...За 7 дней в Минске это уже третий инцидент в воздухе. Все они связаны с бизнес-



авиацией. Напомним, в понедельник 26 октября вечером возле Национального аэропорта «Минск» разбился небольшой ВАе-125-800, пять человек погибли. А 23 октября оперативные службы были стянуты к аэропорту «Минск-1». При взлете из «Внуково» у самолета Falcon не закрылась створка шасси... Неуже-

ли закономерность? Специалисты утверждают, что просто черная полоса. Мол, хотя воздушные суда и относятся к бизнес-авиации, но принадлежат авиакомпаниям из разных стран: США, России и Германии. Минск оказался лишь случайной точкой на карте воздушных инцидентов. ■

## АКТУАЛЬНЫЕ НОВОСТИ НЕДЕЛИ

# Embraer выводит на рынок новую модель Legacy 650



топливных баков и новых, более мощных и эффективных силовых установок Rolls-Royce AE 3007A2. Таким образом, с четырьмя пассажирами на борту Legacy 650 сможет совершить беспосадочный перелет по маршруту Лондон—Нью-Йорк, Москва—Пекин, Дубай—Лондон.

Компания Embraer уже построила два прототипа Legacy 650, один из которых поднялся в небо в конце сентября. Кроме того, в начале октября оба прототипа приступили к выполнению программы летных испытаний, которая, как ожидается, завершится в середине 2010 г. На вторую половину 2010 г. намечена сертификация и первые поставки новой машины.

Как отмечают в Embraer, ввод новой модели не приведет к снятию с производства Legacy 600, т. е. модельная линейка компании становится еще более диверсифицированной (с 2002 г., когда начались поставки Legacy 600, первого бизнес-джета в производственной линейке бразильцев, компания запустила еще 6 программ разработ-

ки бизнес-самолетов, 4 из которых создаются с чистого листа).

Каталожная стоимость новой разработки предположительно составит 29,5 млн долл, на 2 млн долл. больше, чем Legacy 600.

Компании Embraer удалось до последнего момента хранить в тайне свои планы по выпуску новой модификации Legacy 600, так что сообщение о ней можно назвать полной неожиданностью, поскольку одни производители (Bombardier, Embraer, Gulfstream) уже исчерпали в последние годы лимит по новинкам, а других (Cessna) мировая рецессия поставила в очень непростые условия и заставила изменить статус программ. 

**Анна Назарова, АТО**

В рамках 62-й выставки и конференции бизнес-авиации NBAA 2009, проходящей в эти дни в Орландо (штат Флорида), бразильский авиастроитель Embraer сообщил о новой разработке, которая пополнит энергично растущий модельный ряд компании, — бизнес-джете Legacy 650. Новая модель станет усовершенствованной версией популярного реактивного самолета деловой авиации класса super-midsize — Legacy 600. По летно-техническим характеристикам Legacy 650 будет отличаться от предшественника увеличенной на 1000 км дальностью полета (с 8 пасс. на борту), которой удалось достичь за счет установки усиленного крыла и шасси, увеличенных

# PC-12 NG делает успехи несмотря на кризис



**Самолет PC-12 NG продолжает делать успехи на рынке бизнес-авиации, несмотря на экономический кризис, сообщил швейцарский производитель Pilatus на выставке деловой авиации NBAA, которая проходит сейчас в Орландо, шт. Флорида, США.**

Самый большой в линейке производителя, самолет PC-12 NG прошел сертификацию весной 2008 года. На сегодняшний день Pilatus поставил более 140 самолетов этой модели по всему миру.

На выставке бизнес-авиации NBAA, в крытом павильоне, на своем стенде компания Pilatus представила посетителям реальный самолет PC-12 NG.

«PC-12 NG представляет собой значительную эволюцию нашего флагмана турбовинтовых бизнес-самолетов, он продолжает оправдывать себя как нужный самолет в нужное время. Некоторые даже назвали его лучшим секретом в бизнес-авиации», — отметил Томас Босшард (Thomas Bosshard), президент и генеральный директор компании Pilatus Business Aircraft. 

**Jets.ru**

## АКТУАЛЬНЫЕ НОВОСТИ НЕДЕЛИ



## Stratos 714 — НОВИЧОК В семействе VLJ

Как сообщает BizavNews.ru, на ежегодной выставке бизнес авиации в американском городе Орlando прошла официальная презентация компании Stratos Aircraft, на которой был дан старт новой программе.

Компания представила бизнес-джет Stratos 714 – самолет нового поколения сегмента VLJ, корпус которого полностью выполнен из композитных металлов. По заявлению создателей, Stratos 714 может совершать полеты дальностью 2800 км, и развивать скорость до 680 км/ч.

По мнению исполнительного директора компании Александра Крейга, новый самолет будет идеально подходить для «универсальных» пользователей бизнес-авиации, которые выбирают идеальное сочетание скорости и комфорта для перелетов на любые расстояния.

Впервые Stratos 714 был представлен в прошлом году. Он является первым VLJ-самолетом, созданным для преодоления «разрыва» между классическими VLJ-самолетами и джетами «полного размера». Отметим, что такое позиционирование вызывает много споров и является, скорее, маркетинговым ходом. В настоящий момент Stratos Aircraft ищет инвесторов на проект, а первый полет четырехместного джета назначен на 2012 год.

Модель	Пассажиры	Размах крыла, м	Длина, м	Высота, м
Одномоторные, турбовинтовые				
Piper Meridian	6	13,1	9,0	3,4
Socata TBM 850	6	12,7	10,0	4,4
Одномоторные, реактивные				
Stratos 714	4	12,3	10,9	3,0
Cirrus Vision	5	11,7	9,1	3,0
Diamond B-Jet	5	11,4	10,7	3,5
PiperJet	7	13,6	10,3	5,0
Двухмоторные, реактивные				
Cessna Citation Mustang	6	13,2	12,4	4,1
Embraer Phenom 100	6	12,3	12,8	4,3
Eclipse 500	6	11,6	10,2	3,4

## АКТУАЛЬНЫЕ НОВОСТИ

# Honda отчиталась об успехах программы HondaJet

На ежегодном конгрессе Национальной ассоциации деловой авиации США представители подразделения Honda Aircraft Company рассказали о том, каким они видят место компании на рынке деловой авиации в будущем. Как сообщает [AutoConsulting.com.ua](http://AutoConsulting.com.ua), основные надежды Honda Aircraft связаны с HondaJet – первым в истории японской компании сверхлегким реактивным самолетом с рекордным потенциалом в сфере высоких технологий, экономичности и комфорта. Благодаря целому комплексу уникальных инноваций, компактным размерам и рекордным эксплуатационным характеристикам HondaJet предопределяет стандарты качества сверхлегких реактивных самолетов ближайших десятилетий.

Первый полет прототипа бизнес-лайнера HondaJet состоялся ещё 3 декабря 2003 года, а последующий публичный дебют – в 2005 году на престижном авиашоу в г. Ошкош (Висконсин, США) – произвел настоящий фурор в авиационной индустрии. На всем протяжении пути к серийному выпуску HondaJet подвергался различным усовершенствованиям, касающимся эксплуатационных характеристик самолета, эргономических свойств кабины пилота и комфорта пассажирской зоны. На сегодняшний день бизнес-джет оснащен целым рядом технологических инноваций, не имеющих аналогов в мире. Все они в комплексе обеспечивают быстрое, безопасное и абсолютно комфортное перемещение для семи человек (2 члена экипажа и 5 пассажиров) и сопутствующего багажа.



Для повышения прочности и снижения общей массы фюзеляж HondaJet полностью выполнен из углекомпонитных материалов с алюминиевыми усиливающими элементами. На вертикальных пилонах над крыльями расположились турбовентиляторные реактивные двигатели совместного производства General Electric

Honda, специально спроектированные для этого самолета. Столь необычное размещение силовых агрегатов значительно улучшает акустические и аэродинамические характеристики самолета, которые, в свою очередь, положительно сказываются на экономичности. HondaJet расходует всего 0,303 килограмма топлива

на километр полета и способен развить скорость до 420 узлов (778 км/ч) на высоте 13107 метров, имея запас хода без дозаправки в 2593 км – эти рекордные для этого класса самолетов показатели лишний раз демонстрируют эффективность применяемых в Honda уникальных инженерных методик.

▶ *продолжение. Начало на стр. 4*

При разработке нового оформления кабины HondaJet учтены сведения, полученные в результате глубоких исследований человеческого фактора пилотов, и особое внимание уделено расположению элементов. Панель приборов серийной версии самолета оснащается новым поколением полностью стеклянного блока бортовой электроники модели Garmin G3000. В отличие от предыдущих поколений подобных систем, здесь используются три монитора диагональю в 14 дюймов и две интерактивных панели с сенсорным вводом данных. Комплекс HondaJet Avionics Suite – наиболее совершенная стеклянная бортовая панель среди всех систем, когда-либо установленных в бизнес-джетах. Эргономику и дизайн всего электронного комплекса разработали конструкторы Honda, расположив приборы по максимально выгодной схеме с точки зрения удобства управления и информативности.

Программа HondaJet состоит из целого комплекса идей: имитатора для проведения тренировок пилотов, интегрированной системы EMTEQ SkyPro, программа технического обслуживания Flight Ready. Honda Aircraft Company инициировала идею создания, дальнейшего запуска и успешных испытаний уникального мобильного имитатора для проведения тренировок пилотов и комплексных проверок работы электронных систем в различных полетных условиях. Первый имитатор установлен в новом здании главного офиса Honda Aircraft Company в Гринсборо (Северная Каролина, США). Дополнительные объекты для различных тестов будут созданы в будущем, по мере расширения дилерской сети HondaJet.

Также на конгрессе Национальной ассоциации деловой авиации США было объявлено о возможности оснащения HondaJet мультифункциональной системой управления полетом EMTEQ SkyPro – высокотехнологичном цифровом комплексе, который основан на использовании сенсорного интерфейса ввода данных и полной интеграции с развлекательной системой для пассажиров. По всему салону установлены аудио-видео аппаратура высочайшего класса, пассажи-

рам остается выбрать тип цифрового ресурса (проигрыватели DVD, Blue-ray, спутниковое ТВ, игровая консоль или интерактивная 3D-карта) и наслаждаться картинкой с разрешением high definition, используя наушники в качестве источника звука. Кроме того, Honda презентовала собственную программу технического обслуживания Flight Ready, разработанную с целью максимальной оптимизации расходов на сервис и увеличении чистого времени, проведенного в воздухе HondaJet.

Программа Flight Ready обеспечивает наличие запасных частей и опытных специалистов непосредственно в том месте и в то самое время, которое подходит клиенту. Участие в программе позволяет владельцам самолета спланировать периодичность технического обслуживания на основании выбранного типа покрытия и в соответствии с ожидаемой частотой использования. 📌

**Сергей Вунг, WingExpress.ru**



## АКТУАЛЬНЫЕ НОВОСТИ

# Корпоративная версия CSeries от Bombardier составит конкуренцию BBJ



**Bombardier подтверждает возможность выпуска корпоративной версии авиалайнера CSeries. Разработкой этой новинки сейчас занимаются инженеры компании. Об этом сообщает издание Montreal Gazette. Издание ссылается на заявление президента Bombardier Business Aircraft Стива Ридолфи (Steve Ridolfi), которое он сделал на встрече, посвященной анализу состояния рынка бизнес-авиации, состоявшейся на прошлой неделе в Орландо в рамках выставки Национальной Ассоциации бизнес-авиации США (NBAA).**

В частности, Ридолфи сказал: «Абсолютно точно, будет корпоративный вариант CSeries». Он также добавил, что самая востребованная в сегменте межконтинентальных VIP-джетов модель Global Express будет существенно изменена или даже заменена на модель абсолютно новой конфигурации. Незадолго до этого заявления другая авиапроизводитель – Gulfstream Aerospace – сообщил о том, что выпускаемый им реактивный бизнес-джет



G650 станет самым быстрым гражданским дальнемагистральным авиалайнером в истории. Тем не менее, лидеры рынка уже проявляют определенный интерес к CSeries, что, без сомнения, связано с потребностью данного сегмента рынка на ближайшие 20 лет в 29 тысячах узкофюзеляжных самолетах.

Дрю Мэгилл (Drew Magill), директор Boeing по маркетингу в сегменте коммерческих самолетов, в интервью Montreal Gazette заявил, что Boeing будет активно защищать долю рынка, принадлежащую популярному Boeing 737, конкурентом которого станет CSeries. В последней версии Boeing 737 – 180 мест, в CSeries будет 145. Мэгилл отметил, что на Boeing 737-600 – уменьшенную версию моделей 700 и 800, в котором предполагаются места для 125 пассажиров – получено всего 59 заказов.

В Bombardier не считают, что уменьшение вместительности повлечет за собой снижение привлекательности лайнера, и настаивают на том, что новый CSeries будет на 20% эффективней Boeing 600. Кроме того, аналитики полагают, что, поскольку Boeing и Airbus всецело посвятили себя разработкам в сегменте крупных авиалайнеров, в ближайшее время у них не будет возможности заниматься «рабочими лошадками» для бизнес-авиации. Такая ситуация сохранится на ближайшие 10 лет, поэтому Bombardier получает прекрасную возможность для дальнейшего развития. 

**Сергей Вунг, WingExpress.ru**

## Airbus поставил десятый лайнер A318 Elite

**Компания Airbus поставила десятый по счету деловой самолет A318 Elite. Несмотря на то, что программа производства этого самолета была запущена всего 4 года назад, A318 Elite уже успел завоевать большую популярность среди заказчиков и эксплуатантов.**

В общей сложности на этот лайнер получено более 25 заказов из Европы, Азии и Ближнего Востока, что составляет четверть от общего числа заказов на деловые самолеты семейства ACJ.

Несмотря на то, что этот лайнер является самым маленьким в семействе деловых самолетов ACJ, он, тем не менее, предлагает непревзойденный уровень комфорта и пространства на борту, которые ранее ассоциировались только с самолетами большой размерности.

«Наш A318 Elite – это новый «космический корабль» для деловых путешествий, благодаря совершенно новому измерению пространства и комфорта, который он смог предложить заказчикам. Кроме того, A318 Elite предоставляет наиболее оптимальное соотношение цены и качества», - отметил Джон Лихи, исполнительный коммерческий директор Airbus.

В салоне самолета A318 Elite, оснащением которого занимается Lufthansa Technik, все предельно оптимизировано и продумано.

Первым эксплуатантом самолета A318 Elite стала компания Comlux (Швейцария). Она получила A318 Elite в 2007 году, а недавно стала первым обладателем улучшенной версии самолета. Этот самолет был представлен на выставке деловой авиации NBAA. Благодаря новым потолочным панелям и обтекаемым линиям обвода салона удалось еще больше расширить пространство. Таким образом, салон стал еще более стильным, светлым и просторным.

A318 Elite может выполнять полеты на дальность до 7800 км, позволяя осуществлять беспосадочные рейсы, например, из Лондон в Нью-Йорк.

Для покупателей лайнеров модельного ряда ACJ компания Airbus также предлагает новый пакет услуг — VIP Pass.



Специалисты производителя отмечают, что исторически предложения по техническому обслуживанию самолетов ACJ базировались на стандартах, применяемых в целом в гражданской авиации, и не были адаптированы под специфический рынок бизнес-лайнеров.

В рамках VIP Pass специальная команда ACJ Customer Support & Services будет предлагать операторам лайнеров семейства ACJ услуги по модернизации и переоборудованию салонов, комплексную поддержку силовых установок, техническую экспертизу.

В общей сложности Airbus продал около 150 деловых лайнеров, среди них около 100 самолетов семейства ACJ и 50 широкофюзеляжных лайнеров в VIP варианте. 



## АНАЛИТИКА

# НБАА 2009 - с верой в будущее

**Выставка NBAА 2009 в Орlando хоть не оправдала ожидания организаторов по количеству посетителей, все же продемонстрировала веру производителей и операторов деловой авиации в скорое восстановление отрасли.**

Накануне выставки компания Honeywell представила очередной прогноз рынка развития деловой авиации, который отчасти способствовал сдержанному оптимизму производителей. И хотя основной лейтмотив документа - пагубное последствие глобального спада экономики приведет к снижению поставки бизнес-джетов, в среднесрочной перспективе производители могут надеяться на рост продаж новых самолетов. Но на сегодняшний момент ситуация очень сложная: снижение в этом году составит 30% и еще 15% в следующем.

В 2008 году закончилась эра беззаботной жизни для производителей. Последние пять лет предложение новых самолетов не успевало за растущим спросом. Но после пика поставок в 2008 году (1140 бизнес джетов) ожидается, что в этом году продажи упадут до 800 и до 700 в 2010 г.

Еще некоторое время назад эксперты надеялись, что неудовлетворенный спрос на новые самолеты, появившийся в предыдущие годы, поможет производителям пережить спад заказов. Но такой вариант развития событий был бы возможен при умеренном кризисе. Однако прогнозы оказались слишком оптимистичны! В итоге лавинообразный рост количества отказов от поставок самолетов, в том числе и по политическим причинам (негативное отношение руководства США к использованию бизнес авиации в крупных корпорациях), перевесили своеобразный буфер из неудовлетворенного спроса и поставили производителей на грань остановки производства. Этому способствовал также рост предложения самолетов на вторичном рынке.

Однако, несмотря на нынешние невеселые времена, Honeywell прогнозирует потребность рынка в течение следующих 10 лет на уровне 11000 самолетов общей стоимостью 200 млрд. долларов. Эта цифра позволяет предположить что после спада в поставках через некоторое время рынок восстановится. Такое предположение можно сделать на основании того, что многие заказчики формируют пятилетние планы развития и скорее всего статьи на приобретение самолетов в нынешней пятилетке нет. Но это время неизбежно опять возникнет потребность в

новых самолетах, при том что экономика, как считают эксперты, уже восстановится.

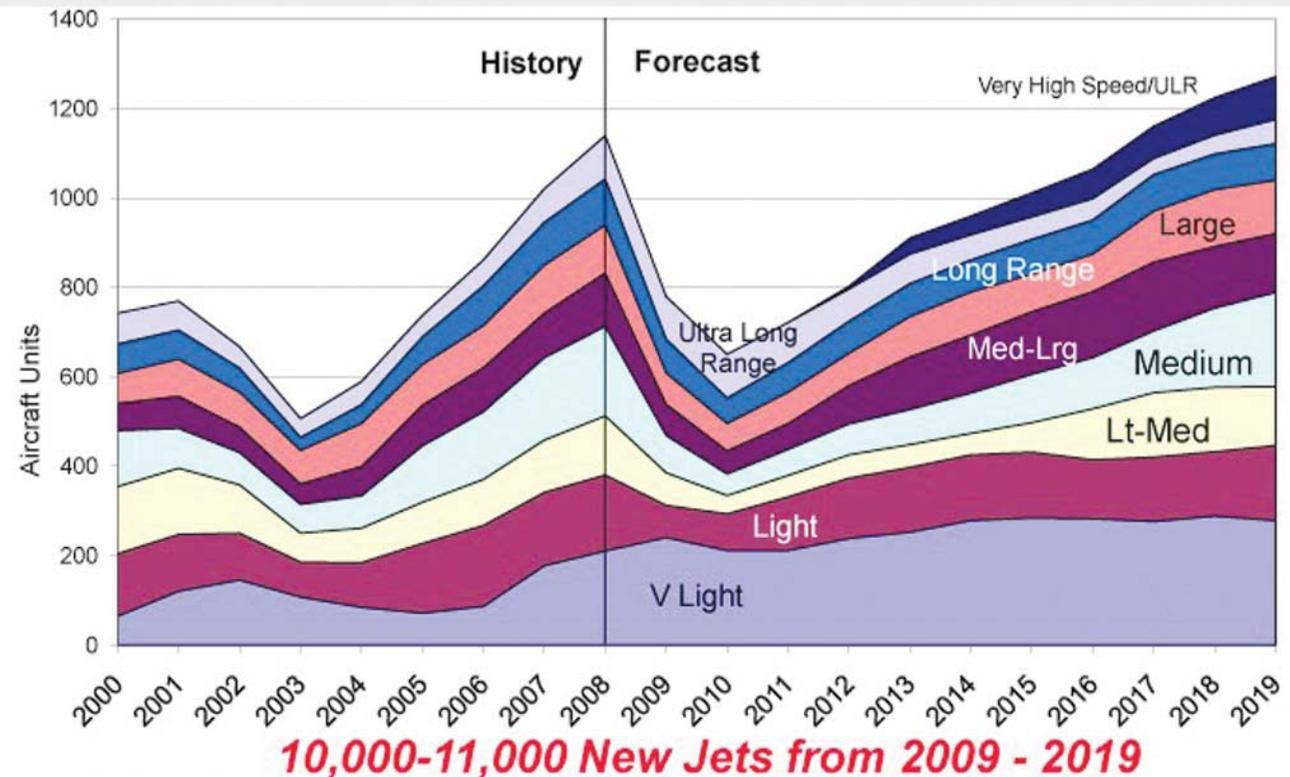
Но производители не собираются ждать лучших времен и работают на будущее уже сегодня. Особая надежда на ключевые международные рынки, а именно Европу, Азию и Ближний Вос-

ток. Эти регионы должны, по мнению участников рынка, сыграть значительную роль в восстановлении производства самолетов. Но всё равно около половины всех производимых самолетов будет реализовано в Северной Америке, хотя доля остальных регионов будет со временем увеличиваться.

## Honeywell

→ Honeywell.com

### July 2009 Outlook for Business Jet Deliveries



▶ *продолжение. Начало на стр. 8*

Среди наиболее активных производителей на выставке NBAA 2009 оказался **Embraer**. Несмотря на молодость компании на рынке бизнес авиации, бразильский производитель уже имеет в производственной линейке семь моделей, начиная от VLJ Phenom 100 заканчивая Lineage 1000, который является бизнес версией Embraer 190.

А презентация последней модели Embraer, Legacy 650, стала приятной неожиданностью для потенциальных покупателей. По летно-техническим характеристикам Legacy 650 будет отличаться от предшественника (Legacy 600) увеличенной на 1000 км дальностью полета (с 8 пасс. на борту), увеличенных топливных баков и новых, более мощных двигателей Rolls-Royce AE 3007A2. Также модернизации подверглось крыло и шасси. Два 650-х уже находятся на летных испытаниях.

Кроме того Embraer продемонстрировал Phenom 300, который должен пройти сертификацию в конце этого года, и перспективные разработки: среднеразмерные Legacy 500 с ориентировочной стоимостью \$ 18,4 миллиона и Legacy 450 стоимостью \$ 15,25 миллиона, которые должны поступить в продажу в 2012 и 2013 годах соответственно.

**Gulfstream Aerospace** сообщил о том что собирается начать летные испытания нового super midsize G250, стоимостью \$ 24



миллиона и флагмана G650, стоимостью \$ 64,5 миллиона. Начало поставок клиентам ожидается в 2011 и 2012, соответственно.

Компания также вкладывает средства в строительство новых лабораторий и цехов, необходимых для исследований новых композитных материалов, сверхзвуковой полета, разработки новых шумоизоляционных технологий и материалов.

Над super midsize также работает Dassault Falcon и надеется завершить основные разработки и иссле-

дования к концу этого года.

Компания также инвестирует средства в авионику и аэродинамические исследования, в том числе на кабину второго поколения EASy II, которую планируется предложить заказчикам уже в следующем году.

**Dassault Falcon** поставил 72 самолета в 2008 году и собирается в этом году продать 80. Если это произойдет, то компания окажется одной из немногих, которая произведет в 2009 г. самолетов больше чем в 2008.

*продолжение на стр. 10*

## АНАЛИТИКА

▶ *продолжение. Начало на стр. 8*

**Bombardier**, несмотря на тяжелые времена, продолжает разработку новейшего полностью композитного Learjet 85. Этот самолет будет оснащен авионикой Rockwell Collins Pro Line Fusion, с системой Global Vision и будет самым большим и быстрым из Learjets. Стоимость самолета - \$ 17 млн. Серийное производство планируется начать в 2013 году.

Джек Пелтон, председатель, президент и главный исполнительный директор **Cessna Aircraft** описал прошедший год как «жестокий». В течение этого года клиенты отменили много заказов и компании пришлось сократить почти половину сотрудников, на некоторое время остановить производство и официально прекратить разработку Citation Columbus.

Но сейчас Пелтон уверен, что худшие времена остались позади. CJ4 находится на летных испытаниях и начались поставки SkyCatcher, легкий учебно-тренировочный самолет.

Что касается Citation Columbus, Пелтон пообещал, продолжить разработку самолета, но не уточнил сроки.

**Hawker Beechcraft** продолжает акцентировать внимание на Hawker 4000, шестиместном Premier II, а также турбовинтовых военных учебно-тренировочных T-6.

Что касается медленного вывода на рынок Hawker 4000, то в свое оправдание William (Bill) Boisture, председатель правления и исполнительный директор, сказал, что в течение последних шести месяцев в этом вопросе сделано больше, чем за предыдущие несколько лет».



Между тем первый полет Premier II ожидается в первом квартале 2010 года, а поставки в конце 2012 или начале 2013 года.

GE Honda Aero Engines недавно провел свой первый испытание двигателя HF120. Он планируется устанавливать на перспективный VLJ HondaJet.

Первый полет HondaJet ожидается в 2010 году, а поставки начнутся в конце 2011.

Итак по мнению экспертов Honeywell, на ближайшие пять лет ожидается хоть и невысокий, но достаточно сбалансированный спрос среди классов самолетов: на долю VLJ и самолетов малого класса придется 24%, на долю средних и больших самолетов - 23%, дальнего радиуса действия, сверхдальних самолетов и лайнеров - 18%.

Если говорить о абсолютных цифрах и более далекой перспективе, то Honeywell прогнозирует следующие показатели продаж на 2009-19:

- около 2800 VLJ (Cessna Citation Mustang, Embraer Phenom 100),
- 2400 самолетов малого класса (Bombardier Learjet 40XR/45XR, Cessna Citation XLS)
- 2400 среднего и большого класса (Bombardier Learjet 85, Hawker 750),
- 1500 дальних и сверхдальних самолетов (Dassault Falcon 7X, Гольфстрим G550)
- 500 скоростных (Gulfstream G650)
- 1000 больших бизнес-джетов (Bombardier Challenger 605, Falcon 2000LX).

А выставка по словам президента NBAA Эда Болен, доказала свою важность, несмотря на экономические трудности. «Эта выставка по-прежнему необходима для покупателей и продавцов в нашей отрасли, она объединяет всех нас и способствует созданию положительного имиджа деловой авиации», - сказал он.

В ходе мероприятия прошло несколько конференций и деловых семинаров, посвященных как выходу отрасли из кризиса, так и насущным проблемам - безопасности полетов, рабочему графику пилотов и других членов экипажей, принятию новых членов в ассоциацию, разработке поправок в воздушное законодательство.

Все же кризис повлиял на число экспонентов: принимали участие 1075 экспонентов (на 9 процентов меньше, чем год назад); площадь экспозиций сократилась на 16 процентов. 📉



# Главная задача – безопасность



Деловая авиация давно уже не является игрушкой для богатых – именно с этим стереотипом намерена бороться Объединенная национальная ассоциация деловой авиации. Об этом заявил, выступая на проведенной ОНАДА в рамках выставки Jet Expo 2009 пресс-конференции, генеральный директор компании Jet Group Александр Евдокимов. Об этом же шел разговор и на заседании правления ассоциации, которое состоялось 24 сентября на Новом Арбате.

Деловая авиация – это, во-первых, пассажирский транспорт, а во-вторых, бизнес-инструмент, посредством которого экономика такой гигантской страны, как Россия, выводится из кризиса. Как заявил на пресс-конференции в первый день работы выставки Jet Expo 2009 председатель правления ОНАДА Леонид Кошелев: «Несмотря на то что в этом году в выставке участвует несколько меньше компаний, чем в предыдущей, это не означает, что в отрасли происходит спад. Деловая авиация сегодня на подъеме. Она выступает единым фронтом, у нее великолепные перспективы. Впервые в современной истории деловой авиации содержать самолет в России становится проще и удобнее. Мы приближаемся к стандартам Европы и США. Пусть ОНАДА пока находится на этапе становления, но она уже оказывает влияние на рынок. Знаковым является факт, что сейчас в таможенном оформлении находится сразу пять самолетов деловой авиации, а за три предыдущих года в страну ввезли всего два самолета».

По мнению президента Центра национальной геополитики Алексея Митрофанова, который также выступил на пресс-конференции ОНАДА, у российской деловой авиации практически нет границ для развития. «Триста деловых самолетов – это мизер по сравнению со временами СССР, – сказал Митрофанов, – когда у секретарей обкомов, высоко-



ких военачальников и директоров крупных заводов были административные самолеты и вертолеты. Брежнев в своих мемуарах, которые мало кто читал, писал, что «снашивал самолет быстрее, чем ботинки». Я говорю это как потребитель ваших услуг и считаю, что деловую авиацию необходимо развивать всеми силами.

У нас восемь миллионов гектаров земель, над которыми не то что никто не летает – здесь не ступала нога человека. А не летают потому, что запрещено. Существует жесткая разрешительная система, которую никак не удастся отменить. Не удалось добиться принятия закона об аэродромной сети. В стране много военных баз, почему они не могут использоваться в режиме двойного назначения – для нужд обычной и военной ави-



ации? У нас, скорее, наоборот: военные самолеты «гостят» на гражданских аэродромах.

Не знаю, специально к открытию выставки Jet Expo или нет президент Медведев сделал всем нам подарок: упразднил Росаэронавигацию. Это первый шаг на пути к упрощению процедуры полетов деловой авиации. Я считаю, что сейчас ассоциация должна усилить лоббистскую деятельность. Ведь все равно рано или поздно правила будут упрощены – мы просто теряем время».

Заметным событием для Объединенной ассоциации стало и создание системы добровольной аккредитации брокеров. ОНАДА принципиальна в этом отборе, и поэтому уже есть примеры отказа в аккредитации. Как заявили на заседании правления члены ассоциации, в последние два года на рынке появилось немало случайных компаний, которым предстоит определиться со своим будущим: или принять наши стандарты, или уйти. Также в целях повышения безопасности полетов ОНАДА начинает работу с компаниями, поставляющими бортовое питание для деловой авиации. Существуют требования и достаточно жесткие, о соблюдении которых стали забывать. Этого не должно быть. Главным вопросом, которым и сейчас и в будущем Объединенная ассоциация собирается заниматься со всей тщательностью, по-прежнему остается безопасность полетов. «Это наша главная задача, и ей подчинены наши основные действия», – подчеркнул Леонид Кошелев.

В рамках этой программы председатель правления ОНАДА Леонид Кошелев принял участие и в консультациях в Совете Федерации Федерального собрания Российской Федерации по подготовке Парламентского дня. Как отмечалось в правительственной телеграмме, направленной в адрес ассоциации за номером 320-03/627, «особое внимание во время Парламентского дня необходимо уделить повышению безопасности воздушного движения».

Журнал Jet



## АНАЛИТИКА

# Не обещал вернуться



**В начале августа Ричард Сантулли — председатель и исполнительный директор компании NetJets Inc., крупнейшего в мире оператора деловой авиации, — объявил о своем уходе с обоих постов. В связи с этим наблюдатели задались вопросом, насколько убыточна NetJets, в принципе, важна для материнской холдинговой компании Berkshire Hathaway и даже — насколько жизнеспособна сама концепция долевого владения воздушными судами.**

**Хотя Сантулли объяснил свои действия желанием «проводить больше времени с семьей и преследовать иные цели», некоторые предполагают, что свою роль могли сыграть свежие финансовые показатели NetJets.**

Согласно отчету Berkshire Hathaway за I квартал 2009 г., чистый убыток NetJets за этот период составил 96 млн долл. Результаты II квартала, судя по всему, будут еще хуже. Падение доходности связывается с 80%-ным снижением объемов продаж самолетов и с резким сокращением количества рейсов деловой авиации — по некоторым данным, примерно на 30%. Хотя источник в NetJets говорит, что между Сантулли и председателем Berkshire Hathaway Уорреном Баффетом не было разногласий, другие источники утверждают, что Баффет требовал кадровых и административных изменений в компании. По их данным, вместо того чтобы пойти на уступки, основатель NetJets просто оставил свой пост. Баффет принял заявление об уходе «с неудовольствием».

Сантулли, по слухам, был одним из кандидатов в преемники Баффета на посту главы Berkshire. Теперь же фаворитом является Дэвид Сокол, председатель MidAmerican Energy Holdings — еще одной дочерней компании Berkshire Hathaway. Сразу после ухода Сантулли Баффет назначил Сокола председателем правления и временным исполнительным директором NetJets.

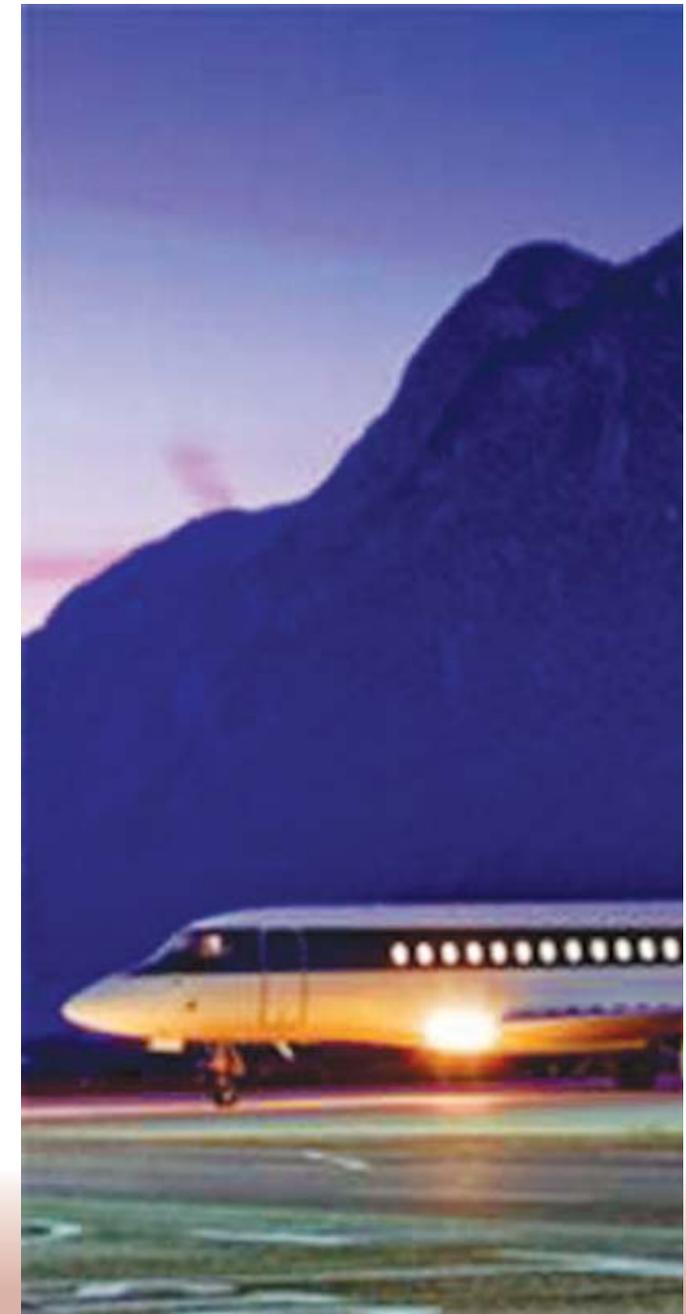
«NetJets — потрясающая компания с выдающимся коллективом, — говорит Сокол. — Я жду не дожусь, когда смогу начать работать с этой командой и продолжать развивать успех NetJets, достигнутый при Ричарде».

Сантулли пользуется повсеместным уважением за острый ум, деловую хватку и бескомпромиссную лояльность. Парадоксально, но эта последняя черта могла сыграть с ним злую шутку. Когда частотность рейсов бизнес-авиации в результате экономического кризиса стала падать, некоторые операторы начали избавляться от персонала. Сантулли противился такому решению — он был привязан к своим сотрудникам, а также считал, что подобный шаг нарушит нормальную работу компании и повлечет лишние затраты на набор нового персонала, когда экономическая ситуация улучшится. В конечном счете он вышел из положения, предложив экипажам и прочим работникам различные «кризисные схемы», в том числе сокращенную рабочую неделю и вынужденные отпуска. Это решение одобрили не все. Возможно, в штаб-квартире Berkshire Hathaway его тоже не оценили.

Для сравнения: один из конкурентов NetJets на рынке долевого владения ВС, по собственному признанию, сократил персонал почти на треть еще в самом начале кризиса. «Мы сделали то, что должны были сделать, — заметил топ-менеджер этого оператора. — Это было нелегко, но на что ни пойдешь ради сохранения компании».

«Нам всем плохо, по всей отрасли, — отмечает один из старожилов авиаперевозок. — Иногда к этому относятся с пониманием, но иногда [владельцы бизнеса] считают, что менеджмент мог бы прикладывать больше усилий, в том числе применять непопулярные меры. А различия в стиле управления на фоне экономического коллапса проявляются только резче».

Сразу после сообщения об уходе Сантулли пошли слухи, будто NetJets находится в настолько отчаянном положении, что вынуждена была снять с маршрутов в Северной Америке свыше





100 самолетов. Источник в компании опроверг это, сказав: «Все наши ВС в работе». Правда, он признал, что спрос на бизнес-перевозки значительно упал.

Тот же источник, когда его спросили о возможности продажи или закрытия компании, ответил, что не только NetJets остается «жизнеспособной», но и Berkshire Hathaway недавно выразила безоговорочную поддержку компании.

Сантулли останется в NetJets в качестве консультанта «по крайней мере на ближайшие 12 месяцев», чтобы помочь новому руководителю освоиться. И все же столь внезапный уход с поста главы компании представляется слишком тусклым финалом блестящей карьеры.

Уроженец Бруклина Сантулли показал себя математическим гением еще в начале учебы в Бруклинском политехническом институте. По окончании института он некоторое время проработал в нефтяной компании Shell Oil, после чего перешел в Goldman Sachs, где быстро дорос до поста президента лизингового отдела. Позднее Сантулли создал собственную компанию по лизинговым сделкам с вертолетной техникой — одну из крупнейших в мире.

Именно в этот период, когда он был вынужден много разъезжать по районам с плохим авиасообщением, Сантулли заинтересовался деловой авиацией. После тщательного исследования всех тонкостей единичного владения воздушными судами он заключил, что для него — как и для многих других — большой интерес представляла бы схема совместного владения.

Первоначальная идея позднее развилась в концепцию долевого владения самолетами, согласно которой несколько человек владеют долями в одном воздушном судне и могут использовать его пропорционально своим долям, но при этом имеют доступ ко всему парку. Применив свой математический дар, Сантулли вычислил оптимальное количество самолетов, необходимое для того, чтобы предоставлять адекватный сервис владельцам и при этом получать доход.

В 1986 г. Сантулли приобрел чартерного оператора Executive Jet Aviation с базой в аэропорту Коламбуса, шт. Огайо. Он намеревался воплотить в этой компании свою концепцию долевого владения, которую назвал NetJets. Идея чуть было не провалилась, но благодаря личным инвестициям Сантулли и готовности нескольких поставщиков примириться с задержкой выплат,

NetJets выжила. Успеха компания достигла в 90-е, когда концепция долевого владения стала пользоваться популярностью у корпораций и богатых частных лиц.

В 1998 г. Сантулли продал свое развивающееся предприятие одному из клиентов, Баффету, за 725 млн долл., но при этом продолжал оставаться у руля компании. Под контролем Berkshire Hathaway NetJets вышла на европейский и ближневосточный рынки, увеличив общий парк самолетов более чем до 700 единиц и превратившись в одного из крупнейших в мире операторов реактивной деловой авиации.

Успех NetJets стимулировал создание конкурирующих компаний, часть из которых находится во владении авиапроизводителей. Среди них CitationShares, оператор долевого владения, которым управляет компания Cessna Aircraft.

Глава CitationShares Стив О'Нил так отозвался о Сантулли: «Он сотворил чудо для нашей отрасли. Он был провидцем, лидером отрасли, и мне будет его не хватать».

**Уильям ГАРВИ, Дэвид ЭСЛЕР,  
Риджфилд и Коннектикут  
АТО**

## АНАЛИТИКА

# Британия повторяет ошибки Москвы

**Крупнейший аэропортовый оператор Великобритании British Airports Authority (BAA) расстанется с аэропортом «Гатвик». Продать его заставляет местная антимонопольная служба. Великобритания повторяет ошибку московского авиационного узла, в котором совершенно разрозненно работают три разных аэропорта.**

Лондонский аэропорт «Гатвик», которым владеет британская компания ВАА, входящая в испанскую группу Ferrovial, будет продана группе Global Infrastructure за \$2,5 млрд. Сделка примечательна тем, что продает аэропорт ВАА не по своей воле, а по настоянию британской антимонопольной службы, в которую обращались недовольные перевозчики, работающие в аэропорту. Британская антимонопольная комиссия одобрила сделку 21 октября.

«Гатвик» был открыт в 1958 году, это самый загруженный в мире аэропорт с одной взлетно-посадочной полосой. Он занимает 22-е место по числу перевезенных пассажиров - 32,2 млн за 12 месяцев до 31 августа 2009 года. Численность персонала составляет около 2,5 тыс. человек.

За последнее время комиссия получила «более шестидесяти сигналов» о доминировании ВАА на рынке оказания аэропортовых услуг. Наиболее активно в завышении цен за аэропортовое обслуживание обвиняла монополиста авиакомпания Ryanair. «Она всегда пытается договориться об особых условиях: большой low-cost снижает цены», — объясняет главный редактор «Авиатранспортного обозрения» Алексей Синицкий.

В августе антимонопольная комиссия представила доклад по результатам расследования в отношении ВВА, в котором констатировала фактически монопольное положение компании на юго-востоке Англии, где оператор управляет четырьмя аэропортами (три из них под Лондоном — «Хитроу», «Гатвик» и «Стэнстед», а также аэропорт в Саутгемптоне), и в Шотландии (три аэропорта — в Эдинбурге, Глазго и Абердине). Всего на долю ВВА, которая была приватизирована в 1987 году, а три года назад была куплена консорциумом во главе с испанской Grupo Ferrovial за \$21,5 млрд, приходится 60%



◀ продолжение. Начало на стр. 14

пассажиропотока через британские аэропорты. В Шотландии ВАА контролирует 84% пассажиропотока, а в районе Лондона — 90%.

При этом комиссия обнаружила проблемы с конкуренцией во всех семи аэропортах, что, по ее мнению, влечет за собой негативные последствия для пассажиров и авиакомпаний. «Главная причина проблем в том, что все аэропорты принадлежат ВВА, — говорится в докладе управления. — Мы считаем, что разные владельцы будут более активно, чем ВВА, использовать имеющиеся возможности и со временем они существенно расширятся».

Сама ВВА считает анализ и выводы антимонопольного органа ошибочными. В компании считают, что конкуренция не поможет улучшить положение там, где мощности аэропортов ограничены.

В частности, на юго-востоке Англии после Второй мировой войны не было построено ни одной взлетно-посадочной полосы в полную длину.

Теперь ВВА и Global Infrastructure Partners предстоит получить разрешение на заключение сделки от европейских регуляторов. Но это чисто технический вопрос. Как ожидает ВВА, продажа аэропорта будет завершена к декабрю этого года. После продажи «Гатвика» ВВА утратит позиции крупнейшего оператора аэропортов в Великобритании. Насколько будет эффективным управление «Гатвиком» новым владельцем - Global Infrastructure Partners, пока сказать сложно. Этой компании принадлежит небольшой аэропорт «Лондон-Сити» в одном из районов столицы Великобритании. И опыта серьезных проектов у нее нет.

В ближайшие два года ВВА также должна продать еще и аэропорт «Станстед» (Лондон) и один из шотландских хабов - в Эдинбурге или Глазго.

По мнению экспертов, разделяя аэропорты между владельцами, Великобритания совершает ошибку. «Укрупнение и консолидация, а не разделение в аэропортовом бизнесе позволяет получать экономии на масштабах, когда речь идет, к примеру, о хендлинге: можно заключать на выгодных условиях соглашения с торговыми сетями, сетями отелей и т. д.», - говорит руководитель аналитической службы «АвиаПорт» Олег Пантелеев. А пользователи услуг всегда будут обвинять поставщиков, тем более монополистов, в завышении цен на услуги, это естественно. В России обратный процесс: аэропортовая отрасль пытается консолидироваться. Но из-за ограниченных ресурсов владельцев делается это медленно.

Яркий пример - Московский авиаузел (МАУ). Все три аэропорта поделены между тремя собственниками (арендаторами), и у них нет общих интересов. «Шереметьево» - у государства, «Внуково» - у Москвы, «Домодедово» - у частного владельца.

В Московском авиационном узле есть три аэропорта, которые пытаются конкурировать друг с другом, вместо того чтобы, объединившись, стать международным транзитным пунктом, считают эксперты. «Для того чтобы получить преимущество перед европейскими хабами, необходима специализация либо по бизнес-моделям, либо, как вариант, по глобальным альянсам авиакомпаний», - резюмирует Пантелеев. 

«Газета.Ru»



## АНАЛИТИКА

# Игра на выбывание

**В течение 2008 года с карты России исчезло 22 аэродромно-аэропортовых комплекса. Процесс выбывания этих объектов стартовал в 1992 году. С тех пор число аэропортов уменьшилось в 4 раза – с 1302 до 329. При этом регулярными перевозками занимается только 260 комплексов. В Концепции развития аэропортов до 2020 года, принятой в марте 2008 года, утверждается, что как только число аэродромов снизится до 315, нарушится стабильность работы всего «посадочного» хозяйства. И могут пострадать оборонно-стратегические интересы страны: ведь многие гражданские аэропорты – двойного базирования.**

**Регионы заземлились.** Состояние большинства российских аэропортов далеко от идеального. Более 70% взлетно-посадочных полос (ВПП) с искусственным покрытием (есть у 62% всех аэропортов) введено в строй около 20 лет назад. Светосигнальным оборудованием оснащено две трети аэродромов. Техника на 85% выработала сроки службы. А в целом износ основных фондов аэродромной сети приблизился к 80%. В мировой практике принято считать, что износ наполовину означает потерю устойчивости в деятельности авиаузла, а на 68% и более – как минимум угрозу обеспечения безопасности полетов. Летать в России опасно, и основная проблема этого – недофинансирование. В 2007 году, на момент создания Концепции, 351 существовавший аэропорт с 1991 года недополучил 765 млрд рублей. С учетом утраченных «воздушных ворот» – в разы больше. Выбывали, прежде всего, небольшие местные аэродромы с грунтовым покрытием. Объемы авиаперевозок с 1990-х годов упали, и хотя потребность в перемещении по воздуху между труднодоступными населенными пунктами в глубинке осталась, спрос слишком незначителен и коммерческого интереса не представляет. «В Советском Союзе местные и региональные авиаперевозки дотировались, – указывает аналитик Газпромбанка Алексей Астапов. – Направление не будет развиваться, если за него вновь не возьмется государство. Авиакомпаниям, как предприятиям, нацеленным на получение прибыли, они неинтересны в силу изначальной убыточности».



Государство в лице различных профильных ведомств пока отмалчивается. При этом, отмечает редактор отраслевого портала Avia.ru Роман Гусаров, региональные власти не могут самостоятельно починить или модернизировать ВПП в местном аэропорту. Аэродромная инфраструктура находится в госсобственности, и инвестировать в нее может только федеральный центр. Который не спешит этим заниматься.

**Хабы не к месту.** Государство собиралось сделать ставку на создание сети больших аэропортов, в частности хабов – крупных транспортных узлов. Они нужны для развития международного транзита, а не для усиления внутрироссийских перевозок. Согласно Концепции, на хабы, базирующиеся в 12 аэропортах, должно было прийти не менее 20% трансферных

пассажиров. Хотя в идеале хаб – это вершина пирамиды с разветвленной сетью региональных маршрутов в основе.

В 2007 году идея создания сети хабов, ориентированных на иностранных пассажиров и грузы, смотрелась весьма заманчиво. В мировой экономике предполагался рост деловой и туристической активности. Росавиация намеревалась переместить на территорию России основные маршруты между Азией и Европой. «Очевидно, в Минтрансе считали, что вложения в инфраструктуру позволят сформировать предложение и стимулировать спрос на транзитные перевозки, – говорит гендиректор исследовательской компании АТО Events Алексей Комаров. – Но для реализации транзита в аэропорту должна быть мощная базовая авиакомпания, которая хочет и

◀ продолжение. Начало на стр. 16



## АНАЛИТИКА

может развивать такую модель перевозок». Ничего подобного в России на данный момент нет. Кроме того, построение полноценного хаба требует миллиардных вложений – в условиях кризиса такие деньги найти непросто.

Другая проблема – спад авиаперевозок не только в России, но и в других странах. По последним прогнозам IATA в 2009 году воздушные грузоперевозки снизятся на 15–17%, пассажироперевозки – на 8–9%.

Теперь Минтрансу кажется бессмысленным плодить хабы, услуги которых не будут востребованы в ближайшее время. Новый замминистра транспорта Валерий Окулов фактически отверг Концепцию, которая и так не выполняется. На авиационном форуме «Крылья России» в начале октября он упомянул только два возможных хаба: в Москве и на Дальнем Востоке. К реализации проектов уже приступили.

В «Шереметьево» руководство из года в год приближается к формату хаба, вводя новые терминалы и современную транспортную инфраструктуру. Масштабная стройка развернута и в аэропорту Владивостока в рамках подготовки к саммиту АТЭС в 2012 году.

**Лебедь, рак и щука.** Концепция – ключевой для отрасли документ – будет пересматриваться. Она так и не заработала из-за разнонаправленных интересов участвующих сторон.

«Авиационными вопросами занимается сразу несколько конкурирующих ведомств, и каждое тянет одеяло на себя, – говорит Роман Гусаров. – О каком выполнении Концепции или стабильном финансировании можно говорить, если руководитель Росавиации меняется каждый год? Функции постоянно передаются от одного ведомства другому, Росаэронавигацию вовсе упразднили. Бесконечная административная реформа засосала отрасль, как болото».

На этом фоне развивается конфликт между Минтрансом, чиновниками на местах и авиакомпаниями. «Министерство разрабатывает стратегию развития транспортной сети на госуровне и пытается на ее основе создать свою концепцию построения сети авиационных маршрутов, – поясняет Алексей Комаров. – Регионалы заинтересованы в возможности привлечь господдержку для развития своих аэропортов, а авиакомпании лучше всех понимают, где есть пассажиры, а где их нет».

## АНАЛИТИКА

## Топ-10 крупнейших аэропортов страны

	Начало работы	Место	Пассажиры, млн чел, январь-август 2009	Пассажиры, млн чел, январь-август 2008	Динамика, %	Грузы и почта, тыс. тонн, январь-август 2009	Грузы и почта, тыс. тонн, январь-август 2008	Динамика, %	Базовая авиакомпания
Домодедово	1964	Москва	12	14.4	-16.6	74.9	95.8	-21.8	нет
Шереметьево	1959	Москва	9.5	10.3	-7.8	95	116.8	-18.6	Аэрофлот
Внуково	1941	Москва	5	5.4	-7.4	19.3	18	7.2	Атлант-Союз
Пулково	1933	Санкт-Петербург	4.4	4.9	-10.2	12.7	17.6	-27.8	ГТК "Россия"
Кольцово	1930	Екатеринбург	1.3	1.7	-23.5	8	11	-27.3	нет
Толмачево	1957	Новосибирск	1.1	1.4	-21.4	10	13.9	-28	S7 Airlines
Храброво	1945*	Калининград	1	1.3	-23	2.2	2.9	-24.1	КД-авиа**
Пашковский	1933	Краснодар	1	1.1	-9	4.8	5.6	-14.3	Авиалинии Кубани
Адлер	1945	Сочи	0.9	1.2	-25	1.8	2.1	-14.3	нет
Курумоч	1961	Самара	0.8	1	-20	2	2.7	-26	нет

\* С 1919 года немецкий аэропорт Königsberg-Devau

\*\* 14.09.09 аннулирован сертификат эксплуатанта, 02.10.09 введена процедура наблюдения

# Etihad Guest представляет своего нового партнера

**Программа предоставляет возможность своим участникам аккумулировать мили и использовать их при приобретении более 1600 разнообразных услуг у более чем 200 партнеров, которые работают как в туристической, гостиничной сфере, так и в сфере проката автомобилей и т.п.**

Etihad Airways является национальным авиаперевозчиком ОАЭ, имеет центральный офис в столице ОАЭ Абу-Даби. В настоящий момент Etihad осуществляет рейсы по 57 направлениям, среди которых города Ближнего Востока, Европы, Северной Америки, Африки и Азии.

Программа лояльности Etihad Guest, получившая многочисленные награды авиа индустрии, с радостью объявляет о своем новом партнере - ведущей международной группе отелей Swiss-Belhotel International. Более полмиллиона участников программы Etihad Guest получат дополнительные преимущества благодаря новому партнерству с сетью отелей Swiss-Belhotel International.

Группа отелей Swiss-Belhotel International со штаб-квартирой в Гонконге является одной из наиболее динамично развивающихся сетей отелей, в состав которой входит более 30 гостиниц, расположенных по всему Азиатско-Тихоокеанскому региону, Австралии, Юго-Восточной Азии, Китаю и Ближнему Востоку. В планах сети – удвоить число своих отелей к 2012 году.

Члены программы лояльности Etihad Guest теперь смогут получить дополнительные 500 миль (Guest Miles) за пребывание в любом отеле сети Swiss-Belhotel International.

Питер Баумгартнер (Peter Baumgartner), коммерческий директор Etihad Airways, отметил: «Именная программа лояльности Etihad Guest гордится тем, что может предложить своим членам наиболее разнообразные и интересные условия для путешествий, доступные на рынке в настоящий момент. Мы искренне рады нашему сотрудничеству с Swiss-Belhotel, которое принесет, мы надеемся, нашей программе еще большую популярность».



Г-н Гэвин Фолл (Gavin Faull), глава сети отелей Swiss-Belhotel International добавил: «Мы рады, что национальная авиакомпания ОАЭ стала нашим партнером. Благодаря активному развитию своей маршрутной сети Etihad Airways открывает перед нами обширные возможности по укреплению наших позиций на Ближнем Востоке. Мы полагаем, что данное сотрудничество принесет нашим гостям незабываемый опыт и дополнительные возможности во время путешествий».

Сотрудничество с группой отелей Swiss-Belhotel International пополнило портфолио партнеров авиакомпании до 45 компаний, используя услуги которых, члены программы лояльности Etihad Guest смогут получать дополнительные бонусные мили и использовать их для оплаты более чем 1 600 различных услуг от 200 партнеров авиакомпании Etihad Airways.

Не так давно программа лояльности Etihad Guest была удостоена награды Freddie awards в номинациях лучший Веб-сайт программы» (Best Website), «Лучший контакт с участниками бонусной программы» (Best Member Communication), «Наибольшая выгода для участников программы» (Best Award Redemption), а также «Лучшее продвижение программы» (Best Bonus Promotion).

Программа лояльности Etihad Guest была запущена в августе 2006 года и быстро приобрела репутацию наиболее инновационной, динамичной и быстро развивающейся программы в авиа индустрии.

Общее количество участников программы в настоящий момент достигло 650 000 человек. 

# Президенты и самолеты

**Редкий президент позволяет себе такую «роскошь», как полеты на рейсовых самолетах. Таких случаев в истории зафиксировано очень мало. Как-то образцово-показательно слетал в официальный визит в Москву на регулярном рейсе президент Грузии Михаил Саакашвили, чем сэкономил бюджету порядка 100 тысяч долларов. И премьер-министр Великобритании Тони Блэр разок сел в обычный самолет, когда летел с семьей на отдых.**

Все остальные же мировые лидеры предпочитают иметь личные самолеты. Да не простые, а прямо таки золотые. Или, по крайней мере, с позолотой.

Для американского лидера построено два специальных бело-голубых «Боинга» с серийными номерами SAM-28 000 и SAM 29000, являющихся уникальным «летающим Белым домом». Air Force One - это радиопозывной самолета, на котором в текущий момент летит президент США. Без дозаправки самолет может преодолеть половину кругосветного перелета. Авиалайнер также может проводить дозаправку в воздухе. Так что теоретически самолет способен находиться в воздухе без приземления несколько суток. На борту установлены электронные устройства, способные обмануть радары и ракеты противника. Самолет защищен от электромагнитного излучения.

Построенные в 1990 году, оба самолета абсолютно идентичны и всегда летают вместе: второй выполняет роль запасного президентского лайнера на случай непредвиденных обстоятельств.

Жилые помещения скорее напоминают дорогую гостиницу или офис, чем салон самолета. Единственное отличие - ремни безопасности на всех креслах. Внутри супер-самолет имеет полезную площадь в 360 с небольшим квадратных метров - здесь расположены кабинет главы государства, комнаты-спальни для Джорджа Буша и первой леди, конференц-зал, рабочий офис для ближайших помощников. Еще один офис может быть при необходимости быстро превращен в лазарет. Помимо личной спальни Буша, ванной, тренировочного зала и кабинета, на самолете есть зал совещаний, который

также используется как столовая президента. У помощников Буша также есть личные апартаменты. Обеды для всех обитателей самолета готовятся на двух кухнях.

Санчасть самолета оборудована как самый современный операционный зал. В ней есть все необходимое для оказания как первой помощи, так и для проведения серьезного лечения. Всего на борту самолета с комфортом могут путешествовать 70 пассажиров и 26 членов экипажа. Самолет оборудован 85 телефонами, 19 телевизорами. На лайнере также есть собственные пассажирские трапы и транспортер для багажа и грузов.

Так же, как и на обычном Boeing 747, в самолете три жилых уровня. На нижнем расположены в основном грузовые отделения. На среднем находятся жилые помещения. И на верхнем - кабина пилотов и оборудование связи.



Жуткий скандал разразился пару лет назад, когда информация о системе противоракетной обороны «борта номер один» была размещена 7 апреля на сайте одной из баз ВВС США. Также в Интернете был опубликован подробный план салона «летающего Белого дома» и указаны места, которые занимают охранники президента. Кроме того, на веб-сайте даже были высказаны предложения, где лучше разместиться снайперу с крупнокалиберной винтовкой, чтобы взорвать резервуары с кислородом, находящиеся в бортовой санчасти.



продолжение. Начало на стр. 20



К счастью, пока самолет Буша никто взорвать не удосужился. Но меры безопасности принимаются поистине беспрецедентные. К примеру, самолет при взлете всегда поворачивается левым боком к зданиям и людям, чтобы при возможной террористической атаке был максимально защищен правый борт, где находятся апартаменты Буша.

В самом начале своей президентской деятельности Владимир Путин был вынужден летать на доставшемся ему в наследство от Бориса Ельцина самолете ИЛ-96-300.

Об этом ельцинском лайнере, построенном в 1996 году на Воронежском самолетостроительном объединении, в свое время говорили как о техническом чуде. Достаточно сказать, что его салон получил двухэтажным - с двумя спальнями, душевыми, залом для совещаний, комнатой отдыха и даже с кабинетом для реанимации.

Самолет красили в Голландии, а салон отделывали в Швейцарии (по эскизам сына художника Ильи Глазунова). При этом убранство салона президентского самолета оценивалось в сумму 35 - 40 млн долларов. Общая стоимость широкофюзеляжного самолета Ил-96-300 (рассчитан на 12 000 километров полета, имеет длину 55 метров и вес 230 тонн), который считается самым дорогим из отечественных авиалайнеров, доходит до 300 млн долларов.

В прошлом году фото самолета Ельцина попали в интернет, что вызвало небольшой скандалчик.

Впрочем, этот самолет Путин давно использует в качестве запасного борта, на случай поломки основного Ил-96-300, который Владимир Владимирович заказал в 2001 году.

Самолет оснастили новейшими системами связи, телекоммуникации и навигации. Интерьер его оформлен как рабочий кабинет, в котором президент работает во время перелетов. Авиалайнер оснащен современными компьютерами с необходимым для работы банком данных. Ил-96 Путина стоит около 40 млн долларов, почти 18 - отделка

салона ореховым шпоном. С учетом расходов на телохранителей и других сопутствующих трат расходы на один день президентского международного турне составляют около 1,2 млн долларов. Учитывая большое количество звонков Путина по мобильному телефону и затраты на обслуживание дорогого самолета, привычки Путина обходятся в 12 млн долларов в год. Это больше, чем тратил Ельцин.

При этом отделка путинского «Ила» богаче. В первом самолете был один бар, в новом - три. Рабочий кабинет президента - небольшой, около девяти квадратных метров. А вот комната отдыха стала больше - ее также украшают две кровати для президентской четы. Сантехника для президента Путина обошлась в копейку - унитаз, например, почти в 75 тысяч долларов. А вся деревянная отделка внутри - отечественная. Поговаривают, что когда уборщица чуть-чуть поцарапала деревянную обивку салона, несколько квадратных метров дерева тут же заменили.

Как рассказал как-то управделами президента РФ Владимир Кожин в интервью, появление тренажера на борту президентского Ил-96 невозможно. «Если вы имеете в виду бегущую дорожку, то нет. Это просто невозможно. Но президент очень спортивный человек. Поэтому на борту находится простейший набор спортивных принадлежностей, чтобы как-то размяться. К примеру, для тренировки с эспандером не нужно никаких особых условий», - сказал Кожин.

Отвечая на вопрос, есть ли в президентском лайнере что-то подобное спасательной капсуле, которой как говорят, оборудован борт президента США, Кожин отметил: «скажу так: мы не повторяем в чистую американский опыт. Однако все, что необходимо для надежного полета и безопасности президента, существует». Для Президента Украины Виктора Ющенко несколько лет назад создали новый авиалайнер Ан-74ТК300.

При отделке салона главного лайнера страны учли и особые пожелания супруги президента: к примеру, именно по ее желанию в отделке сало-





на преобладают светлые тона. Облицовочные панели и столы сделаны из легкого композитного материала, покрытого шпоном красного дерева, и украшены инкрустациями янтаря. Металлические детали – ручки, части светильников – выполнены из 18-каратного золота. Поговаривают, по замыслу президента, предполагалось покрыть их серебром, но супруга Ющенко якобы настояла на золоте.

Вещей в салоне довольно много, но дизайнерам удалось сохранить впечатление, что помещение объемное. В президентской комнате есть два широких удобных кресла, обтянутых светлой кожей, складывающийся стол, бар, аудио- и видеопаратура. В другом помещении – рабочий кабинет. Для главы государства оборудован отдельный блок обслуживания, в него входят кухня и санузел. Помещение для сопровождающих лиц – комфортабельное, с широкими креслами, расположенными на расстоянии 32 дюйма (80 сантиметров) друг от друга – это международный стандарт. А дверь самолета Ан-74 сделана с раскладывающимся трапом, который пригодится, если лайнер сядет на плохо оснащенный аэродром.

дународный стандарт. А дверь самолета Ан-74 сделана с раскладывающимся трапом, который пригодится, если лайнер сядет на плохо оснащенный аэродром.

Вещей в салоне довольно много, но дизайнерам удалось сохранить впечатление, что помещение объемное. В президентской комнате есть два широких удобных кресла, обтянутых светлой кожей, складывающийся стол, бар, аудио- и видеопаратура. В другом помещении – рабочий кабинет. Для главы государства оборудован отдельный блок обслуживания, в него входят кухня и санузел. Помещение для сопровождающих лиц – комфортабельное, с широкими креслами, расположенными на расстоянии 32 дюйма (80 сантиметров) друг от друга – это международный стандарт. А дверь самолета Ан-74 сделана с раскладывающимся трапом, который пригодится, если лайнер сядет на плохо оснащенный аэродром.



Ориентировочная стоимость Ан-74ТК300VIP – \$12 млн.

Лайнер Ан-74ТК300 создан на базе сертифицированного самолета Ан-74 и предназначен для перевозки 10 т груза на дальность 2 200 км, и груза 3,5 т (или 52 пассажира) – на расстояние 5 100 км. Максимальная крейсерская скорость 725 км/ч, высота полета – 10,6-11,1 км. Экипаж – 2 человека. Лайнер может эксплуатироваться на аэродромах с бетонным, грунтовым и галечным покрытием.

Впрочем, люди, налетавшие не одну сотню миль, утверждают, что самолет президента Украины не так уж и роскошен по сравнению с самолетами российского, туркменского или китайского президентов. 



Учредитель  
ООО Экспо Тэк Групп

контакты +7 495 988 86 45 Редакция не несет ответственности за информацию,  
editor@bizavnews.ru размещенную в рекламных материалах

[www.BizavNews.ru](http://www.BizavNews.ru)