



С наступающими праздниками!

Новогодние праздники всегда преподносят хорошее настроение, ведь впереди нас ожидает только лучшее. По крайней мере на это очень хочется надеется.

Уходящий год выдался для всех по-разному. Рынок жил со своими взлетами и падениями, а значит, в следующем году нас ждут увлекательные события, за которыми мы будем обязательно следить. В начале 2013 года крупные компании подведут итоги своей работы, и появится реальная картина того, как чувствовал себя рынок в ушедшем году. Но предварительно уже сейчас можно утверждать, что «катастрофы» не произошло. Основные сегменты бизнес-авиация слабо, но росли. Ну а некоторые компании сумели даже удивить своими показателями. Но об этом подробнее – в январе 2013 года.

Уважаемые читатели, коллеги, друзья. Пользуясь случаем от всей души поздравляем Вас с наступающими праздниками. Желаем Вам и Вашим близким крепкого здоровья, счастья и успехов во всех начинаниях. Пусть 2013 год принесет Вам только позитивные эмоции, а нам прекрасные информационные поводы. Мы очень гордимся тем, что работаем с Вами.

С наступающим Новым 2013 Годом и Рождеством!

Команда BizavNews



Интерьерами SBJ займутся в России

В настоящее время разработано как минимум пять вариантов отделки салона российского бизнес-лайнера. Над этим проектом активно работают компании, входящие в АКАИ (Ассоциация компаний авиационных интерьеров) **стр. 13**



Томас Флор жалуется на индийских бюрократов

По мнению главы Vista Jet, складывается впечатление, что авиационные власти сознательно тормозят процесс либерализации рынка **стр. 14**



Туманные перспективы

За год с небольшим до начала зимних олимпийских баталий, международный аэропорт г. Сочи практически не готов к приему бизнес-джетов **стр. 15**



Год прошел в тонусе

В этом году в стане производителей уже не было столь резкого деления на неудачников и везунчиков, как и в последние два-три года, но все-таки без этого не обошлось. Вспомним, чем они отличились в 2012 году **стр. 16**



ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫЙ G650

**БЫСТРЕЕ ВСЕХ, ДАЛЬШЕ ВСЕХ,
ВМЕСТИТЕЛЬНЕЕ ВСЕХ**

Gulfstream®

«Крылья России» без бизнес-авиации

В начале декабря 2012 г. в Москве состоялось заседание организационного комитета национального конкурса на соискание премии «Крылья России», на котором были рассмотрены предложения членов Экспертного совета и выдвинуты первые номинанты. Ими стали авиакомпании: «2-й Архангельский объединенный авиаотряд», «Ай Флай» (I Fly), «Ангара», «Аэрофлот — российские авиалинии», «Баркол», «Владивосток Авиа», «Волга-Днепр», «Восток», «Катэк Авиа», «Меридиан», «Оренбургские авиалинии» (OpenAir), «Ред Вингс» (Red Wings), «Саратовские авиалинии», «Сибирь» (S7 Airlines), «Уральские авиалинии», «ЮТэйр Экспресс» (UTair Express), «Якутия».

Согласно положению о конкурсе, выдвижение соискателей осуществляется представителями авиационной общественности в лице членов Экспертного совета. Допускается также самовыдвижение авиакомпаний.

В начале следующего года члены Экспертного совета ознакомятся с итогами работы претендентов в 2012 году, а в середине марта 2013 г. тайным голосованием определяют победителей и лауреатов конкурса. Церемония награждения пройдет 8 апреля 2013 года в Москве.

«Среди первых 17-ти номинантов, ЗАО «Авиакомпания «Меридиан» является единственным авиаперевозчиком, представляющим сегмент деловой авиации Российской Федерации. Высокий уровень профессионализма работников авиакомпании, строгое соблюдение международных требований и нормативных правовых актов уполномоченных органов в области гражданской авиации Российской Федерации в совокупности с успешно функционирующей интегрированной системой управления безопасностью полетов и менеджмента качества позволили «Меридиан» заслуженно получить высокие оценки членов Экспертного совета премии «Крылья России», - комментируют в компании «Меридиан».

Напомним, что победителем премии «Крылья России-2011» стала авиакомпания «РусДжет», а дипломантами — «Тулпар Эйр» и «Джеталлианс Восток».



Тел./Факс: +7 (812) 704-3461
Моб.: +7 (964) 342-2817

SITA: LEDJPXH; AFTN: ULLLJPHX
E-mail: ops@jetport.ru, www.jetport.ru

2013 год не станет лучше

В ежемесячном отчете JP Morgan о состоянии авиационной отрасли говорится, что в 2013 году рынок бизнес-джетов не покажет существенного улучшения на фоне предыдущих четырех лет. По мнению аналитиков финансовой компании, нынешний цикл рынка бизнес-джетов «все еще застрял в неопределенном положении».

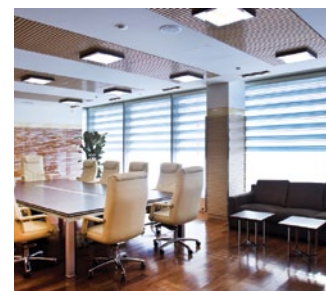
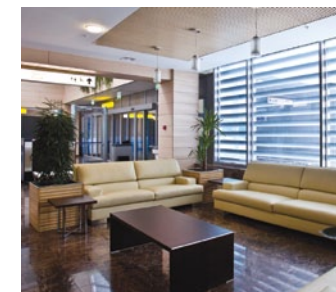
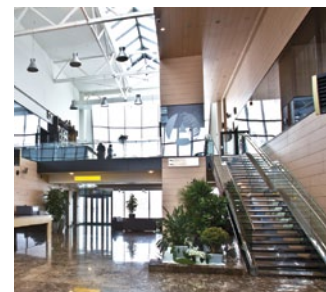
В то же время наблюдаются неустойчивые признаки стабилизации рыночного цикла, «который, в конце концов, должен развернуться». И судя по отчету, ближайшая перспектива не внушает особого оптимизма. Несмотря на перспективы восходящего тренда, рост поставок не будет впечатляющим: 628 бизнес-джетов в следующем году, 750 поставок в 2014 году и 856 - в 2015 году.

Но пока аналитики JP Morgan отмечают, что запасы на вторичном рынке на исходе 2012 года находятся примерно на том же уровне, на котором они вошли в этот год, а цены на подержанные самолеты все еще падают. Также трафик бизнес-джетов показывает или малый рост или вообще его отсутствие, а спрос на тяжелые самолеты на развивающихся рынках, который подстегивал рынок в 2011 году, в последние месяцы замедлился.

Короче говоря, доклад отражает в лучшем случае осторожный оптимизм в краткосрочной перспективе. Эксперты заключают: «Мы прогнозируем, что в 2013 году поставки вырастут на 2%, при этом существует потенциал для роста заказов, который может реализоваться в сильном 2014-м году».



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

Кто полетит в «открытое небо»

Развитие гражданской авиации в России наталкивается на серьезное препятствие – тотальный дефицит квалифицированных пилотов. Совместное исследование рекрутингового портала Superjob.ru и компании по поиску и аренде авиационного персонала AviationCV.com раскрывает основные аспекты кадровой проблемы отрасли.

По данным компании Boeing, до 2031 года России и странам СНГ понадобится дополнительно 11 900 пилотов. В 2012 году численность выпуска этих специалистов из российских летных училищ составила порядка 600 человек. Далеко не все из них пойдут работать в гражданскую авиацию. «Большинство выпускников летных училищ 2000-2012 годов, разместивших резюме на портале Superjob.ru, не планируют работать по специальности», - констатирует Алексей Захаров, президент рекрутингового портала Superjob.ru.

Одним из вариантов выхода из сложившейся ситуации может стать допуск иностранных пилотов к выполнению внутренних рейсов. По словам М.Соколова, Минтрансом сформирована позиция по допуску иностранных пилотов для работы на внутрироссийских рейсах. «Это будет иметь определенный резонанс, но такого запрета нет нигде в мире. Если пилот имеет международную квалификацию, то почему он не может работать внутри России?»

По его словам, иностранные пилоты летают во все российские международные аэропорты, практика показывает, что они не представляют опасности для страны. «Более того, иностранцев нельзя использовать только на регулярных коммерческих рейсах, что касается авиации общего назначения, то они могут работать в сельскохозяйственной авиации. Логика в этом нет, кроме как защитить таким способом рынок», - отмечает М.Соколов.



Снятие запрета на работу иностранных пилотов поможет в краткосрочной перспективе снизить остроту кадровой проблемы. Однако при этом возникает риск снижения безопасности полетов, ведь изначально иностранные пилоты учились по другой системе. Да и качество кадров, которые потянутся в российские авиакомпании со снятием этого запрета, вызывает некоторые сомнения.

Профессиональное сообщество давно обсуждает возможность «открытия неба» для иностранных пилотов. Сейчас, согласно Воздушному кодексу Российской Федерации, в состав экипажа гражданской авиации могут входить только граждане России. По мнению специалистов авиакомпаний, это еще больше сужает рынок труда. «Мы приветствуем «открытие неба» для иностранных пилотов, - говорит Елена Галанова, - поскольку это даст нам больше выбора. В любом случае авиакомпания при выборе пилотов будет руководствоваться принципами качества, а не гражданства. Если у пилота хороший налет часов, сертификаты, опыт, знание английского на достаточном уровне, то у него есть все возможности работать у нас в компании».

Однако надо понимать, что дефицит пилотов сейчас не только в России - зарубежные авиакомпании тоже предпринимают максимум усилий, чтобы привлечь и удержать ценные кадры. Поэтому иностранные пилоты, которых ждет наше небо, – это вполне определенная категория специалистов, которым по некоторым причинам удобнее и выгоднее работать в России, чем у себя на родине.

Говоря об иностранных пилотах, скорее подразумеваются граждане стран бывшего Советского Союза - Украины, Прибалтики и пр. У них советская пилотная школа, хороший опыт, они прекрасно знают русский и английский языки. В то же время потока квалифицированных кадров из развитых стран не ожидается. Да, в Россию могут приехать пилоты из Киргизии, Узбекистана, Казахстана. Но большого количества готовых профессионалов высокого уровня этим законом заманить не удастся.

Однако «открытие неба» сопряжено с необходимостью решения ряда вопросов. Прежде всего, это аттестация иностранных пилотов на знание российских требований и языков (русского и английского). Разрешение этих сложностей потребует вложения определенных средств (аттестация, обучение и переручивание при необходимости).

Основной дискуссионный момент, связанный с привлечением иностранных пилотов, – риск снижения безопасности полетов как следствие различий в подготовке и языкового барьера. Очевидно, что предыдущий опыт работы пилота с другой системой измерения и ориентирами (футы вместо метров, абсолютная высота – над уровнем моря – вместо относительной – от уровня посадочного аэропорта) может в критической ситуации сыграть злую шутку. Повторение же подобных инцидентов негативно скажется на отрасли в целом.

«Не созрели мы еще по VIP критерию»

Вице-президент аналитической группы Teal Group Corporation Ричард Абулафия (Richard Aboulaфия) – о VIP-сегменте российской винтокрылой авиации.

Итак, мнение Ричарда Абулафия (в интерпретации Евгения Матвеева). «С точки зрения динамики, Россия – развивающийся рынок вертолетов, который несколько отстает от большинства зрелых рынков. Россияне пока преуспевают в создании богатств для высшего общества, а вот над общественной вертолетной инфраструктурой еще нужно потрудиться. Поэтому темп приобретения VIP-вертолетов в России – достаточно высокий. Напротив, на зрелых рынках намного выше уровень гражданских и государственных (полувоенных) вертолетов.

Во время кризиса рынок бизнес-вертолетов упал во всем мире на 20-25%. Сегодня появились признаки восстановления, и прежде всего в Азии, где численность вертолетов весьма ограничена. На главных

мировых рынках Северной Америки и Европы по-прежнему наблюдается слабые продажи VIP-вертолетов.

Что касается новых технологий, на VIP-вертолетах, как и на бизнес-джетах, в кабинах экипажа появилось перспективное оборудование (нормой стали дисплеи), а в пассажирских кабинах – новый дизайн интерьеров. В ближайшее время их станет больше и разнообразнее. Однако следующий шаг в развитии сегмента – это скорость полета. На несколько десятилетий мы застряли на рубеже 260-280 км/ч. Модель AgustaWestland 609 – ситуацию не изменит. Возможно, это сможет сделать Eurocopter X3, но все зависит от цены. Если сумеет предложить такое же, как 609, 2,5-кратное увеличение стоимости, программа сможет пойти далеко»...

Евгений Матвеев, Вертолетные заметки





Bell Helicopter
A Textron Company





Jet Transfer
BUSINESS AVIATION

INDEPENDENT
REPRESENTATIVE

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

Jet Express получил Challenger 300

Российский оператор Jet Express сообщает о получении в управление самолета Bombardier Challenger 300, который будет базироваться в терминале АВКОМ-Д московского аэропорта Домодедово.

Бизнес-джет 2011 года выпуска рассчитан на перевозку девяти пассажиров (шесть индивидуальных кресел + диван на три пассажира) и уже доступен для выполнения чартерных рейсов.



Jet Express работает на отечественном рынке бизнес-перевозок пять лет. Основные направления бизнеса Jet Express: чартеры по всему миру на собственных и партнерских самолетах, менеджмент воздушных судов и консультации по приобретению бизнес-джетов.

Boeing уверен в преимуществах своих люксовых 747-х

Компания Boeing Business Jets (дочернее подразделение корпорации Boeing) провела исследование о перспективах замены VIP-самолетов Boeing 747 «Classic» на новый BBJ 747-8.

Согласно опубликованным данным, в настоящее время в мире эксплуатируется порядка 25-ти самолетов семейства Boeing 747VIP, включая модели 200, 300, 400 и SP. Большинство из этих самолетов принадлежит ближневосточным клиентам (главам государств и крупных корпораций), и срок эксплуатации их превышает 20 лет (но при этом налет таких самолетов достаточно мал, прим. BizavNews).

По словам президента Boeing Business Jets Стива Тэйлора, в настоящее время компания проводит ряд переговоров с эксплуатантами Boeing 747VIP и уже на первом этапе получает положительные отзывы о новой модели BBJ 747-8. Эти отзывы, по мнению компании, в дальнейшем могут превратиться в подписание контракта с действующими владельцами самолетов данного типа. В компании Boeing Business

Jets считают Boeing 747 уникальным и самым успешным самолетом в классе широкофюзеляжных бизнес-джетов и поэтому не спешат форсировать события. В 2012 году компания продала 9 самолетов и поставила клиентам семь машин.

По мнению г-на Тэйлора, попытка европейских «коллег» из Airbus составить конкуренцию в этом сегменте с самолетом A380 оказалась не совсем удачной. «В настоящее время они (Airbus) смогли продать всего лишь один самолет, при этом клиент до сих пор не смог определиться с центром комплектации, что еще более затянет процесс ввода его в эксплуатацию. Да и спрос на эти самолеты практически отсутствует. Реальность такова, что VIP-версия A380 не имеет будущего, и мы не рассматриваем Airbus как серьезного конкурента в этом сегменте. Даже если Boeing Business Jets будет поставлять по пять самолетов в год, догнать нашу компанию будет достаточно сложно в течение ближайших десяти лет», - комментирует г-н Тэйлор.



За неделю Bell продал 25 вертолетов

На минувшей неделе компания Bell Helicopter сообщила о заключении сразу двух контрактов на поставку вертолетов: одна партия пойдет в США, а вторая – в Турцию.

Согласно контракту между Bell Helicopter и американской компанией Air Methods, последняя получит 20 вертолетов Bell 407GX, которые будут использоваться в качестве медицинского транспорта одновременно в нескольких штатах. Поставки новых вертолетов начнутся в середине 2013 года. Комментируя сделку в компании Air Methods отметили, что при выборе поставщика был проведен тендер, и именно Bell сумел предоставить соответствующий вертолет, отвечающий требованиям Air Methods. В частности, Bell 407GX обладает наилучшим балансом между скоростью, производительностью и эксплуатационными расходами.

А пять вертолетов Bell 429 отправятся в Турцию. Соответствующий контракт был подписан между Bell Helicopter и Турецким Министерством лесного хозяйства. Bell 429 будет задействован для выполнения различных миссий, включая мониторинг, координацию работ при пожаротушении в сложных погодных условиях, доставку оперативных сотрудников в места возникновения чрезвычайных ситуаций. Новые Bell 429 заменят ныне существующие вертолеты. Поставки первых машин начнутся в 2014 году. В Bell Helicopter крайне позитивно относятся к новому контракту. По заявлению официальных представителей производителя, турецкий рынок для компании весьма привлекателен. Только за последние два месяца Bell Helicopter смогла подписать ряд контрактов с турецкими заказчиками, включая договор о поставке 15 вертолетов Bell 429 для Департамента национальной полиции страны, поставки которых начнутся уже в первой половине 2013 года.

AZAL приобретет десять вертолетов AgustaWestland

AgustaWestland и национальный перевозчик Азербайджана AZAL - Azerbaijan Airlines объявили о подписании контракта на поставку десяти вертолетов, включая восемь AW 139 и два AW 189. Шесть из заказанных вертолетов (четыре AW 139 и два AW 189) будут использоваться для морских транспортных операций, два AW 139 – для медицинской эвакуации и один AW 139 будет поставлен заказчику в VIP-конфигурации.

Поставки планируется начать во второй половине 2013 года, а общая стоимость контракта оценивается приблизительно в €115 млн. Это первый подобный договор, заключенный AgustaWestland в Азербайджане.

Исполнительный директор компании Бруно Спальноли отметил, что данным соглашением AZAL получает самые последние стандарты технологий и безопасности. «Этим успехом мы сохраняем свои будущие возможности в регионе. Выбор вертолетов AW-139 и AW-189 доказывает их конкурентоспособность».

Вице-президент коммерческого отдела AgustaWestland Эмилио Далмассо отметил, что вертолеты AW-139 используются в более чем 60-ти странах мира. «Вертолеты отвечают самым последним стандартам, обладают высокими летно-техническими характеристиками, и их содержание не требует больших средств. Мы гордимся, что AZAL предпочел сотрудничать с нами».

AW139 является представителем новейшего поколения двухдвигательных вертолетов среднего класса. Он имеет высокие показатели экономичности, превосходные летно-технические характеристики,



многофункциональность применения и непревзойденный уровень надежности. AW139 способен перевозить до 15 пассажиров на предельной скорости в самой просторной и комфортабельной кабине своего класса вертолетов. Доступ в багажный отсек возможен как внутри вертолета, так и снаружи. AW139 создан и сертифицирован по самым современным жестким требованиям и имеет непревзойденный уровень производительности и безопасности.

Вертолет AW189 с взлетным весом 8 т был разработан на основе среднего двухдвигательного военнотранспортного вертолета AW149, однако представляет собой абсолютно новую модель, которая должна стать дополнением к 12-местному AW139. Программа стартовала в начале 2011 г., а анонсирован вертолет был на Paris Air Show летом 2011 г. Первый полет опытная машина совершила 21 декабря 2011 года. Сертификация должна завершиться в течение 2013 г., после чего уже в начале 2014 г. начнутся первые поставки заказчикам.

Лухигу здесь не место

Созданный в конце 1970-х годов британский оператор и чартерный перевозчик PremiAir Aviation был первой компанией на местном рынке, определившей стиль авиационных VIP-услуг.



И по-настоящему фешенебельным вертолетом в парке PremiAir стал S-76A Spirit G-VONA, построенный и переданный в эксплуатацию в 1980 году. Успех этого «воздушного Роллс-ройса» у политиков, предпринимателей и эстрадных звезд подвиг британцев в начале 1990-х на покупку еще двух S-76. G-VONA долгие годы был не только постоянным участником споттинга в хелипорте Баттерси под Лондоном, в его кожаном салоне позировали Бон Джови и Мадонна.

Однако с наступлением кризиса бизнес-модель PremiAir стала давать сбой. С 2009 года VIP-борта были выставлены на продажу, но так и не нашли покупателя. К середине ноября 2012 года, когда утонувший в долгах PremiAir сменил владельца, весь вертолетный парк компании был конфискован. Но по возвращении на базу роскошные вертолеты компании не ждут ничего хорошего, и худшие перспективы у борта с номером G-VONA: несмотря на то, что он все еще доступен на AvBuyer.com, его планируют разобрать и продать по частям.

Владимир Орлов, АВИ

Северный вертолетный альянс

Компания Jet Transfer, официальный представитель Bell Helicopter в России, и петербургская вертолетная компания Heli-Drive договорились о стратегическом сотрудничестве в рамках продвижения на рынок продукции Bell Helicopter.

Heli-Drive - это самый большой вертолетный комплекс в России. Вертодром занимает стратегически важную позицию, располагаясь в южной части Санкт-Петербурга, в городской черте, с удобной транспортной доступностью, вблизи скоростных городских магистралей, международного аэропорта Пулково и морского порта.

«Стремительное развитие компании Heli-Drive, строительство современного вертодрома, профессиональный подход персонала, располагают к глобальному сотрудничеству», - говорит генеральный директор Jet Transfer Александр Евдокимов. «Мы понимаем, что столь мощный вертолетный комплекс в Северо-Западном регионе страны будет способствовать более успешному продвижению на рынке верто-

летов Bell, и мы готовы к взаимной поддержке». В рамках сотрудничества двух компаний предусмотрены различные направления деятельности. В том числе и продажа популярных моделей вертолетов, таких как Bell-407GX и уже ставшего самым востребованным вертолетом в России Bell-429.

«Вертолеты Bell в настоящий момент являются наиболее перспективными для российских покупателей, и наш выбор очевиден», - сообщил Иван Яценко, генеральный директор Heli-Drive. «Мы всегда рассчитывали получить возможность предлагать клиентам именно этот продукт. Договоренности с Bell Helicopter - это, прежде всего, закономерный результат нашей деятельности».

Сотрудничество двух компаний предполагает совместную деятельность, прежде всего, в создании сервисного центра по техническому обслуживанию вертолетов Bell, учебного центра и продаже вертолетной техники.



Президентский Osprey почти готов

Президентский конвертоплан V-22 находится на стадии стыковки хвостового оперения на предприятии Bell Helicopter в Амарильо (штат Техас, США). Первый такой аппарат в конфигурации MV-22 будет направлен в начале 2013 года в состав 1-й вертолетной эскадрильи НМХ-1, обслуживающей главу государства и правительство США.



Согласно планам Пентагона, все устаревшие вертолеты CH-46 и CH-53E в составе НМХ-1 будут заменены конвертопланами MV-22 Osprey и новыми вертолетами CH-53K. Кроме того, поставка конвертопланов необходима для высвобождения CH-53E с целью их дальнейшего применения в Афганистане. Всего в составе президентской эскадрильи будет четыре MV-22.

Спецификация оборудования президентского конвертоплана пока не уточняется. По всей видимости, на первоначальном этапе машина будет передана в стандартной комплектации. Такой вариант MV-22 оборудован системой распределения воздуха в поворотных двигателях, наличием цветного радара и модернизированной системы РЭБ, являющейся элементом противоракетной защиты воздушного судна.

Александр Полищук, АВИ

Минобороны получило VIP-вертолет

В распоряжение Минобороны передан эксклюзивный вертолет Ми-8АМТШ-1 с бортовым номером RF-39202. Машина совмещает в себе признаки боевой и гражданской luxury-авиации благодаря комплексам вооружений и радиоэлектронной борьбы (РЭБ), а также VIP-салону с кожаной мебелью.

Как сообщают «Известия», эксклюзивный вертолет заказал еще Анатолий Сердюков для поездок по воинским частям, в том числе в горячих точках. Чтобы министра не могли сбить переносными зенитными ракетными комплексами, вертолет оборудован противоракетной системой, «ослепляющей» головку самонаведения таких ракет.

— Машина пока базируется в подмосковном Чкаловске. До нового года ее перегонят в Ростов-на-Дону, в состав 4-го командования ВВС и ПВО, и там решат, как использовать. Скорее всего, она будет перевозить высших офицеров командования в процессе повседневной службы и в случае боевых действий, — пояснил собеседник в главкомате.

Министерский вертолет первым во всей вертолетной авиации оборудован новейшим комплексом РЭБ серии «Витебск» под индексом Л37Э-8 самарского научно-исследовательского института «Экран». «Витебск» спроектирован специально для защиты семейства Ми-8 от самонаводящихся ракет, но пока поступает только на склады.



Вертолет проходил модернизацию и тюнинг на Улан-Удэнском авиазаводе. Собеседник «Известий» в главкомате ВВС добавил, что на подходе еще две заказанных бывшим министром luxury-машины.

Помимо комплексов РЭБ и связи, вертолет отличается от серийных еще и бронеплитами, защищающими от стрелкового оружия и осколков пассажирский салон. На обычных машинах защищены только экипаж и двигатели. В ходе испытаний бронированный VIP-салон и комплекс в целом зарекомендовали себя хорошо, говорит источник, все отдельные недочеты оперативно устранены.

Eric Aircraft расширяется

Eric Aircraft в будущем году намерена увеличить производственные площади. Как сообщается, городской совет г. Бенда, где базируется компания, путем голосования разрешил компании взять в лизинг дополнительную часть территории, принадлежащей аэропорту. В результате расширения компания, производящая Eric LT, сможет увеличить собственный персонал на 150 человек и поднять выпуск самолетов.

Новые возможности открылись после покупки в марте текущего года Eric Aircraft российским холдингом «Инжиниринг», обеспечивающим на российском рынке комплексное ТОиР 22-х типов ВС. Новые хозяева выразили желание довести самолет-конструктор с турбированным мотором до сертификации в FAA в качестве модели полностью заводской сборки. Компания получит 614 тыс. кв. футов земли и несколько зданий, ранее принадлежавших Cessna, которая покинула аэропорт в 2009 году. Здесь-то и будет налажена сборка цельнокомпозитного шестиместного одномоторного самолета с герметизированной кабиной, который после сертификации получит название E1000. По сведениям местных СМИ, выпуск и поставки конструкторов продолжатся и не прекратятся даже после окончания сертификации и начала продаж «нового» самолета, предназначенного для частного пользования.

Слухи о возобновлении сертификации появились еще в ноябре, но только сейчас обрели более внятную форму. Надо заметить, что это уже вторая попытка Eric Aircraft производить самолеты полностью заводской сборки. В 2008 году была предпринята попытка сертифицировать LT под названием Eric Dynasty, но процесс не был закончен ввиду банкротства компании в августе 2009-го. Единственный прототип был изготовлен лишь к июню 2009 года.

Cessna получит еще два центра ТОиР в Европе

Компании Cessna Aircraft и Jet Aviation объявили в минувшую пятницу о приобретении американским авиапроизводителем двух центров ТОиР швейцарской компании в Цюрихе и Дюссельдорфе. Согласно подписанным документам FBO, расположенные в этих аэропортах, остаются под управлением Jet Aviation.

Ожидается, что сделка будет завершена к концу 2012 года. Условия сделки являются конфиденциальными. И уже с 1 января 2013 года новые центры начнут работу под новым флагом и примут своих клиентов. Несмотря на то, что новые центры будут в основном заниматься техническим обслуживанием бизнес-джетов семейства Citation, в компании уже анонсируют новый проект по увеличению линейки обслуживаемых самолетов, включая джеты других производителей (капитальный ремонт и переоборудование салонов).

«Расширение международной сети сервисных центров очень важно для нас, так как дает возможность повысить качество обслуживания всех наших клиентов. Компания Jet Aviation была эффективным партнером по поддержке клиентов Cessna, и мы

надеемся на продолжение нашего партнерства», - комментирует старший вице-президент Cessna по обслуживанию клиентов Джо Хепберн.

По словам г-на Хепберна, европейские клиенты уже давно просят производителя создать в Европе условия для проведения не только капитального ремонта, но и модернизации и покраски Citation. Теперь, благодаря присоединению с сети Cessna новых сервисных центров в Дюссельдорфе и Цюрихе, производитель сможет предоставить владельцам бизнес-джетов обе эти услуги, что очень востребовано в регионе, где число бизнес-джетов Citation превысило 1070.

Теперь компании Cessna принадлежат 15 сервисных центров Citation, находящихся в Европе, США и Сингапуре. В международной сети техцентров применяется программа ServiceDirect, с помощью которой Cessna управляет 22-мя мобильными сервисными группами в США, Канаде и Европе. Кроме них, поддержку на месте эксплуатации осуществляют выездные группы для ситуаций «самолет на земле», а также Air Response Team, HomeService и Temporary Personnel Support.



SkyPoint: об итогах и трендах

В канун Нового года редакция BizavNews традиционно продолжает опрашивать ключевых игроков отечественного рынка бизнес-авиации об итогах работы в уходящем году. Сегодня своим видением основных процессов, которые «сопровождали» российский рынок бизнес-перевозок в уходящем году, с нами поделится Генеральный директор компании SkyPoint Дмитрий Кузнецов.

Температура 36,6

Говоря об итогах 2012 года в сфере бизнес-авиации хочется отметить, что хотя рынок по-прежнему и напоминает зону турбулентности с бесконечными взлетами и падениями и еще не совсем оправился после кризиса, грянувшего в 2008 году, общий фон все-таки выглядит позитивно. 2012 год стал временем решительного движения вперед. И, несмотря на существующие в европейской экономике проблемы, рынок деловой авиации продолжает расти.

В России, например, уровень активности растет, кажется, ежедневно, так что мы можем надеяться на рост общего числа рейсов и по итогам этого года. Можно привести достаточно большое количество доказательств развития бизнес-авиации в РФ: появляются новые специализированные терминалы в аэропортах, мировые производители самолетов, такие как Gulfstream и Bombardier, говорят о создании центров технического обслуживания и офисов поддержки заказчиков в России.

Не только бизнес-джеты

Одновременно развиваются сферы деятельности, смежные с бизнес-авиацией – различные сервисные услуги. Индустрия кейтеринга растет и в количественном, и в качественном отношении: появляются новые поставщики услуг, существующие непрерывно ищут новые пути для развития.

Например, компания SkyPoint, которую сегодня можно назвать одним из самых активных участников рынка поставок бортового питания, ведет поиск новых идей и решений для совершенствования качества услуги, так как спрос растет в геометрической прогрессии. Заказчики сегодня ждут от компаний в первую очередь лояльности и живого взаимодействия с поставщиком услуг на каждой стадии выполнения заказа. Именно на этом компания и делает акцент: прозрачность, открытость, лояльность и неизменно высокое качество – вот главные принципы работы SkyPoint. Отсюда такие нововведения, как обязательная круглосуточная сервисная поддержка – по телефону, через интернет-порталы, посредством внедрения новых технологий.

Региональные перспективы

Кроме того, очень приятно, что деятельность в сфере бизнес-авиации расширяется за пределы Москвы и Санкт-Петербурга. Власти страны делают ставку на развитие отрасли в южных регионах России, в связи с подготовкой и проведением Олимпийских игр 2014 в Сочи. К этому времени планируется открытие отдельных VIP и бизнес-терминалов в Адлере. Готовятся к эксплуатации резервные аэропорты в Геленджике, Минеральных Водах и Краснодаре.

SkyPoint, будучи представителем сервисных услуг для бизнес-авиации, также расширяет сферу своего влияния по всем городам России, странам СНГ, Европе. Завершить 2012 год мы планируем уже с полным покрытием территории РФ.

Так что, 2012 год можно назвать прогрессивным и успешным как для бизнес-авиации в целом, так и для отдельных поставщиков услуг в этой области. Была проделана огромная работа, и есть куда двигаться дальше.



Число инцидентов в аэропортах России возросло вдвое

За последний год количество выездов самолетов за пределы ВПП в России возросло в два раза. Эксперты винят в этом отсутствие в России четких требований и нормативов по уборке ВПП, нарушения авиакомпаниями требований по обработке самолетов антиобледенительными реагентами, а также аномальные перепады погоды. Эксперты предупреждают, что новые инциденты могут произойти в Москве во время очередного температурного скачка в предновогоднюю неделю.

По словам источников «Известий» в Росавиации, в связи с предстоящим температурным скачком многократно возрастает риск возникновения аварийных ситуаций. Большая часть из них связана с посадкой самолетов в аэропортах, когда воздушные суда выкатываются за пределы взлетно-посадочных полос (ВПП).

По информации Ространснадзора, только с 5 ноября по 2 декабря 2012 года, когда в стране бушевали снегопады, было зафиксировано восемь подобных инцидентов. Всего же в этом году зафиксировано 20 выкатов самолетов за пределы ВПП - это в два раза больше, чем в прошлом.

«Как правило, в большинстве случаев самолеты выкатываются не с самих ВПП, а с рулежных полос уже после приземления», - поясняет источник в Ространснадзоре. «Связано это с тем, что в России нет четких требований и нормативов по уборке рулежных полос. Особое внимание уделяется только очистке ВПП. Между тем, каждый подобный инцидент парализуют работу аэропортов на несколько часов».

В Ространснадзоре также признают, что и количество прямых выкатов с ВПП, при которых возникает



угроза жизни пассажиров, тоже увеличилось. По мнению экспертов, выкаты с ВПП зачастую связаны с некачественной уборкой территории.

«Такие инциденты происходят из-за гололедицы, когда самолет начинает посадку не с начала ВПП, а с ее середины», - поясняет руководитель Федерального профсоюза авиадиспетчеров Сергей Ковалев.

В Росавиации особую обеспокоенность вызывает и предполетная подготовка самолетов в осенне-зимний период. «Руководители авиакомпаний почему-то не хотят понимать, что любые, даже самые незначительные, отступления от регламента при подготовке самолета к вылету грозят катастро-

фическими последствиями», - заявил источник в ведомстве. «В первую очередь речь идет об обработке самолетов противообледенительными реагентами».

Из-за многочисленных нарушений при проведении противообледенительной обработки воздушных судов перед вылетом, которые выявляются при проверках, 27 ноября 2012 года глава Росавиации Александр Нерадько выпустил приказ, в котором потребовал от руководителей наземных служб обратить особое внимание на предполетную подготовку самолетов и еще раз провести занятия с инженерно-техническим составом.

По материалам «Известий»

Интерьерами SBJ займутся российские компании

Как стало известно BizavNews, в настоящее время ряд компаний, входящих в АКАИ (Ассоциация компаний авиационных интерьеров) активно работают над проектами интерьеров для самолета Sukhoi Business Jet (SBJ). «Сейчас нами разработаны пять вариантов интерьеров для бизнес-версии SSJ-100. Все предложенные компоновки самолета детально проработаны и, кроме 3D картинок, выданы предложения по дизайну, цвето-фактурные карты (материалы, цвет), спецификации (перечень всего оборудования, элементов интерьера) и, разумеется, стоимость проекта», - комментируют в АКАИ.

Свои предложения по компоновкам, дизайну, материалам, цветовой гамме предоставили разработчику самолета в разное время члены АКАИ: производственный холдинг «ВЕМИНА Авиапрестиж», ООО «Аэро Стайл», ЗАО «КВАНД-АСХМ». В тендерном предложении российские производители предложили разработку, изготовление и поставку комплектующих изделий, мебели и элементов салона самолета. Необходимо отметить, что по предварительным оценкам стоимость оборудования при достижении проектного уровня поставок для SBJ будет конкурентоспособна по сравнению со стоимостью аналогичного оборудования, предложенного зарубежными партнерами. Сборка интерьеров серийного регионального самолета происходит в настоящее время на Ульяновском авиастроительном заводе «Авиастар-СП».

Нужно отметить, что производственный холдинг «ВЕМИНА Авиапрестиж» уже имеет сертификат Европейского агентства по авиационной безопасности EASA Part145. В настоящее время начат процесс сертификации по PART 21, и уже пройден первоначальный аудит производства. Участники АКАИ также являются одобренными поставщиками европейских



компаний и работают с ними в плотной кооперации по некоторым проектам. Так что особых проблем с сертификацией нового продукта не ожидается. Разработка бизнес-версии регионального пассажирского самолета Sukhoi Superjet 100 поручена компании SuperJet International, являющейся совместным предприятием Alenia Aeronautica и ОАО «Компания «Сухой».

Версия SBJ, в основу разработки которой положен самолет SSJ100/95, будет предлагаться в трех разных конфигурациях: VIP, корпоративной и правительственной.

Для удовлетворения специфических требований заказчика в салоне специально предусмотрено несколько комфортабельных отсеков, в том числе офис, спальное помещение и душевые.

Благодаря установке дополнительных топливных баков в багажно-грузовом отсеке SBJ дальность по-

лета этого самолета составит почти 7960 км (4300 мор. миль), что более чем вдвое превышает этот показатель для базовой версии SSJ100 – 3048 км (1645 мор. миль). Это позволит перевозить пассажиров без посадки по многим маршрутам, например из Парижа в Нью-Йорк.

Напомним, что первыми покупателями Sukhoi Business Jet стала швейцарская компания Comlux, которая приобрела два авиалайнера и заключила опционный контракт на поставку еще двух Sukhoi Business Jet. Сумма контракта вместе с опционом составит 200 миллионов долларов. Поставка первых двух самолетов запланирована на 2015 год. VIP-интерьер салона самолета будет спроектирован и установлен в центре комплектации Comlux America, который стал первым авторизованным центром отделки Sukhoi Business Jet. К концу 2014 года планируется сертификация бизнес-версии самолета – Sukhoi Business Jet, после сертификации будут выполнены первые поставки.

Томас Флор жалуется на индийских бюрократов

Глава компании Vista Jet Томас Флор, после посещения Индии в рамках мирового турне самолета Global 6000, крайне негативно оценил ситуацию, которая сложилась на индийском рынке бизнес-авиации. По мнению г-на Флора, индийский рынок, наряду с китайским и российским, один из самых динамично развивающихся. В среднем в год он растет на 10-15%, а к 2017 году он будет оценен почти в \$291 млн. Однако параллельно его развитию существует и ряд серьезных проблем, с которыми операторы сталкиваются каждый день, и любые инициативы, исходящие от компаний, как будто сразу же отправляются в архив.

«Ярким примером поддержки авиационными властями бизнес-авиации, например, может служить Россия, которая на протяжении нескольких последних лет сделала реальные шаги по упрощению многих процедур при выполнении рейсов. Мы видим,

что российские чиновники всерьез развернулись лицом к отрасли. Сейчас, например, в Москву мы выполняем в 10 раз больше рейсов, чем в Индию, и не потому, что индийский рынок меньше. Здесь мы ежедневно сталкиваемся с рядом проблем, которые влияют на наш бизнес. Согласитесь, что клиенту сложно объяснить те или иные причины, по которым мы не выполняем обязательства по договору чартера», - комментирует г-н Флор. Основными причинами, которые сдерживают трафик на индийском рынке, по мнению главы VistaJet являются слишком большое время, необходимое для получения разрешения на полет (от шести суток), и скрытый запрет на выполнение внутренних рейсов.

«Индийские корпорации уже давно задают тон не только в национальной экономике, но и в мировой. Бизнес-авиация для страны - движущая сила, с помощью которой можно оперативно решать достаточно

важные вопросы. Должен констатировать, что все наши попытки изменить ситуацию к лучшему в настоящее время потерпели фиаско», - резюмирует г-н Флор.

С главой VistaJet согласны и в Национальной ассоциации деловой авиации Индии. «Главная проблема кроется в политике правительства в отношении иностранных игроков этого рынка. Жесткие меры, предпринимаемые авиационными властями Индии, связанные прежде всего с получением разрешений (оформление занимает до 11 дней) и полетами внутри страны иностранными операторами, делают рынок практически закрытым для иностранцев. Чиновники считают, что бизнес-джеты - это исключительно игрушки богатых, и какой-либо пользы для развития бизнеса в стране они не несут. Однако чиновники явно лукавят. Проведенное Национальной ассоциацией деловой авиации Индии (ВАОА) исследование ярко доказывает противоположное положение дел. В 78% случаев услугами бизнес-авиации при международных полетах пользуются представители крупного бизнеса», - комментируют в ВАОА.

Как следствие, многие эксперты утверждают, что бизнес-авиация в стране стала настолько непрактичной, что совершенно не интересна для внутренних инвестиций. И в ассоциации нисколько не удивятся, если в ближайшее время со стороны ряда государств будут введены определенные санкции в отношении воздушных судов с индийскими префиксами. Но реальных сдвигов в этой неоднозначной ситуации пока не наблюдается. И только с реальным усилением позиций ВАОА возможны уступки со стороны авиационных властей Индии, которые станут началом реальных реформ на рынке бизнес-перевозок этой перспективной страны.



Туманные перспективы

Чуть больше года остается до старта Олимпийских Игр в Сочи, однако сейчас многие эксперты весьма пессимистично оценивают возможности сочинского аэропорта обеспечить должный прием рейсам бизнес-авиации. В феврале 2014 года аэропорт столкнется с небывалым количеством рейсов деловой авиации в период проведения Олимпиады. Даже по скромным подсчетам, в пиковые периоды (в преддверии дня открытия и закрытия Игр) в Сочи ежедневно в среднем будут прилетать более ста рейсов бизнес-авиации. А обычное среднесуточное движение деловой авиации в феврале не превышает 2,5 взлетно-посадочных операций. И трудно представить, как небольшой региональный аэропорт сможет принять такое количество рейсов в сутки.

Для сравнения – в день церемонии открытия Олимпийских Игр 2012 в Лондоне было обслужено более 200 рейсов деловой авиации (в аэропортах Luton, Farnborough, Biggen Hill и Stanstead), на Играх в Ванкувере более 250 рейсов, и это не считая литерных рейсов глав государств. При этом главная воздушная гавань Лондона, аэропорт Хитроу, был закрыт для бизнес-джетов на весь период проведения Олимпиады.. То есть в Лондоне прирост количества рейсов составил только 52% (215 рейсов, при обычном среднесуточном трафике июля 141 рейс в день). В Сочи такой прирост может составить в пиковые дни до 7000%! И аналогичный прирост будет также по литерным рейсам.

Основные проблемы, с которыми столкнутся операторы бизнес-джетов – отсутствие достаточного количества парковочных мест. С учетом практики проведения в нашей стране крупных, политически важных мероприятий потребуются также дополнительное согласование слотов. Уже известно, что базировка самолетов будет запрещена, причем не



только в Сочи, но и в близлежащих аэропортах - в Геленджике, Анапе и Краснодаре. Эти аэропорты являются запасными для Сочи, а имеющаяся там инфраструктура не позволит принять всех желающих. Помимо отсутствия парковок в этих аэропортах отсутствуют и VIP-залы, которые необходимы для обслуживания иностранных гостей. Так что всем операторам надо уже сейчас думать об этой проблеме. Координировать всю работу по обслуживанию рейсов бизнес-авиации в этот период будет оперативный штаб (по примеру Экономического Форума, который ежегодно проходит в Санкт-Петербурге). Помимо оперативных вопросов уже сейчас организаторам необходимо решать целый ряд проблем, связанных с наземной инфраструктурой.

А, пожалуй, самая острая проблема – отсутствие специализированного VIP-терминала в аэропорту Сочи. Скорее всего, ранее названные сроки ввода в эксплуатацию VIP-терминала снова будут перенесены. И тогда возникнет вероятность того, что

пассажиры бизнес-джетов на Зимние Игры будут прилетать в «чистое поле». Напомним, что терминал по обслуживанию бизнес-авиации, который будет совмещен с ЗОЛДом, общей площадью в 4000 кв.м. в настоящий момент находится в стадии строительства, но эта стадия не самая активная. Складывается ощущение, что стройка заморожена.

Также надо учитывать, что обслуживание самолетов в зимнее время накладывает свои ограничения. В настоящее время в аэропорту имеется лишь 1 (одна!) машина облива самолетов противобледенительной жидкостью. Конечно, снег в Сочи редкое явление даже в феврале, но его появление в пиковые моменты сразу парализует нормальную работу аэропорта. Аналогичная проблема стоит и с буксировочным оборудованием. Фактически буксировка широкофюзеляжных самолетов осуществляется старой техникой, а бизнес-джеты ставят на самоходные стоянки. А что при такой организации будет при резком увеличении трафика бизнес-джетов? Первое, что приходит на ум – коллапс!

Есть еще одна проблема. Сочи – международный аэропорт, и диспетчеры УВД владеют английским языком – казалось бы, никаких проблем. Но при увеличении международного трафика диспетчеры, вероятно, должны будут работать на пределе своих возможностей, что в свою очередь может отразиться на безопасности полетов.

С точки зрения профессионала, на данный момент пока еще рано говорить, что на предстоящем событии будет коллапс. Ведь в настоящее время в разработке и реализации находится специальная программа подготовительных мероприятий. Главное, чтобы все без исключения ее пункты были выполнены к началу Игр – 6 февраля 2014 года.

Год прошел в тонусе

2012 год оставляет после себя довольно противоречивые ощущения. Если брать во внимание цифры только этого года и сравнивать их с прошлым, то можно говорить о восстановлении. Однако при взгляде на более продолжительный период видно, что рубеж 2011 и 2012 года пока только потенциально может стать точкой восстановления отрасли бизнес-авиации, и вторая половина года показывает неустойчивость нынешнего положения.

Тем не менее, положительная динамика трафика и поставок вселяет некоторый оптимизм в участников рынка, который они демонстрировали на всех выставочных мероприятиях этого года. И если трафик бизнес-авиации более гибко реагирует на внешние возмущения (например, состояние экономики регионов), то производители деловых самолетов оказались в более сложном положении из-за инертности производства и сложных кризисных времен.

Квартальные отчеты ассоциации производителей авиации общего назначения GAMA в первой половине 2012 года показывали обнадеживающий рост поставок, однако в третьем квартале зафиксировано снижение темпа. Тем не менее, это еще не повод для пессимизма, так как обычно под конец года производители наращивают производство и по итогам 2012 года можно ожидать рост на уровне 5-6%, причем в фаворитах, скорее всего, будут турбопропы.

В этом году в стане производителей уже не было столь резкого деления на неудачников и везунчиков как и в последние два-три года, но все-таки без этого не обошлось. С одной стороны оказался Hawker Beechcraft, а с другой – Bombardier. Но остальные производители на этой шкале находятся ближе к канадскому производителю. А теперь вспомним, чем они отличились в 2012 году.

Airbus u Boeing

Несмотря на то, что все эксперты и аналитики предупреждают тяжелым бизнес-джетам довольно безоблачное будущее, верхний класс этого сегмента - корпоративные лайнеры - имеет очень ограниченный рынок. Из-за этого в 2012 году случилось обострение между двумя главными игроками в этом классе. Причем эстафета взаимных упреков и нападок в корпоративные подразделения производителей перешла из сегмента коммерческих лайнеров. Апогей пререканий случился на ближневосточной выставке деловой авиации MEBA 2012.

Если абстрагироваться от выпадов в адрес друг друга, то обе компании в 2012 году анонсировали перспективные лайнеры корпоративного класса на основе Airbus 320NEO и Boeing 373MAX. И обе компании интенсивно вели переговоры с клиентами о поставках этих самолетов.

В сегменте широкофюзеляжных самолетов гонку пока выигрывает американский производитель. Boeing в 2012 году, судя по всему, выиграл соревнование в этом «упражнении». Новый 747-8VIP имеет



большой успех у ближневосточных заказчиков, и производитель только в 2012 году поставил 9 самолетов в центры комплектации. В то же время новый 787 пока не так популярен. Известно, что только правительство Мексики решило заказать этот лайнер, и под конец года Boeing предпринял маркетинговую кампанию по продвижению этого лайнера среди корпоративных заказчиков.

Aibus ответил на популярность флагмана конкурента необычным способом. Так как A380 не нашел отклика на рынке деловой авиации, а другой четырехмоторный самолет – A340 – уже снят с производства, то производитель решил использовать самолеты с вторичного рынка для переоборудования в VIP-лайнеры. В конце 2012 года производитель сообщил, что выкупит обратно пять A340-500 у Singapore Airlines взамен поставки дополнительных A350-900 и A380.

продолжение ►

Bombardier

Для канадского производителя 2012 год можно считать очень успешным. Однако эта успешность реализовалась в наращивании портфеля заказов, причем преимущественно бизнес-джетами семейства Global. В этом аспекте характерен крупнейший единовременный заказ в истории бизнес-авиации: VistaJet заказала 56 Global'ов и выразила намерение приобрести еще 86 самолетов этого семейства при общей стоимости сделки \$ 7,8 млрд. И производитель во всех сообщениях акцентирует внимание именно на успешности линейки Global, в то время как бизнес-джеты Challenger и Learjet остаются в тени. Но это касается только портфеля заказов, а поставки в 2012 году у Bombardier распределены по семействам более-менее равномерно, а по итогам 9-и месяцев лидируют бизнес-джеты Challenger (в начале года производитель осуществлял переход на обновленные самолеты Global, поэтому наблюдался провал в поставках этих самолетов).

Наиболее радикальные изменения в ушедшем году претерпела линейка Learjet. На EBACE производитель анонсировал «новые» Learjet 70/75, взамен 40/45. Новизна их заключается в новой авионике



и оборудовании самолета, а также в более мощных двигателях. А заслуженный Learjet 60XR в сентябре был снят с производства, и, по слухам, компания готовит ему замену на основе технологий более крупного Learjet 85.

Cessna

Cessna в 2012 году продолжила «спринт» по обновлению своей производственной линейки, начатый в конце 2011 года. В мае на EBACE 2012 компания представила свой самый большой самолет - Cessna Citation Longitude, который стал в некотором роде «наследником» загубленного Columbus. Все-таки рыночные тенденции заставили компанию обратить внимание на крупные бизнес-джеты, ведь дальнейшее дробление традиционного для американцев малого и среднего сегмента уже не принесет никаких доходов, и так уже Cessna имеет по самолету во всех мало-мальски заметных рыночных нишах этих сегментов. Выход «вверх» позволит укрепить позиции производителя, ведь сейчас компания довольно хорошо продает свои бизнес-джеты и активно развивает европейский рынок. Здесь за последний год было открыто несколько собственных техцентров, а с 1 января 2013 года начнут работу под флагом Cessna еще два центра, ранее принадлежавших Jet Aviation.

В 2012 году компания также активно вела работы по испытаниям ранее анонсированных проектов. В начале года совершил первый полет Citation Ten, обновленная версия скоростного бизнес-джета Citation X. В течение года шли летные испытания, а в конце лета производитель решил вернуть себе первенство в «скоростной гонке». Предшественник модели Ten считался самым быстрым бизнес-джетом, а после вывода из строя Конкордов - и самым



быстрым гражданским пассажирским самолетом. Но Gulfstream со своим флагманом G650 отобрал это лидерство. И в конце лета Cessna объявила, что собирается сертифицировать Ten с максимальной эксплуатационной скоростью $M=0,935$, что на $M=0,01$ больше, чем у G650. Компании определенно нужен положительный пиар, чтобы поддерживать интерес потенциальных клиентов, которые все больше смотрят в сторону больших бизнес-джетов. Но компания не хочет терять уже имеющихся клиентов, и поэтому, после многочисленных обращений клиентов, Cessna на NBAA 2012 вернула флагманскому бизнес-джету прежнее наименование Citation X.

Еще в этом году полетел первый раз Citation M2. Правда, по слухам, это был переделанный CJ1+, ведь по сути M2 – это модернизированный самый младший CJ, производство которого было прекращено в начале 2011 года. Также на NBAA 2012 компания объявила о модернизации Sovereign. Сейчас на переполненном рынке средних бизнес-джетов только этот заслуженный самолет представляет компанию, а до ввода в строй новых Latitude и Longitude, которые должны разделить между собой нишу нынешнего Sovereign, еще далеко.

продолжение

Dassault Falcon

Новости Dassault Falcon как всегда лаконичны. Компания предпочитает сообщать о своих новинках только после получения обоснованных данных о перспективности разработки или результатов практических испытаний. Из-за такого подхода известий о перспективном суперсреднем Falcon SMS (или по другим источникам 5X) пока нет, хотя первый полет SMS намечен на 2014 год, а ввод в строй – на 2016 год. По инсайдерским сообщениям, летом 2012 года началось изготовление первых деталей этого бизнес-джета, так что в 2013 году, скорее всего на EBACE, компания должна уже официально анонсировать этот проект.

А пока компания обновляет текущую линейку бизнес-джетов. В 2012 году производитель сделал акцент на семействе Falcon 2000. Анонсированный в мае 2011 года, Falcon 2000S к завершению сертификационных испытаний (конец 2012 года) существенно улучшил летно-технические характеристики. «Коньком» Dassault Falcon являются взлетно-посадочные характеристики, и 2000S будет лучше именно в этих режимах. Также французский производитель пошел по такому пути с более дорогим Falcon 2000LX. На NBAA компания представила обновленный вариант – Falcon 2000LXS. Как следует из добавочного индекса «S», изменения с особенностями «младшего» брата, а именно, новый 2000LXS получит хорошие взлетно-посадочные характеристики, отличающие 2000S, при сохранении дальности предшественника. Это будет достигнуто за счет применения крыла с передними предкрылками на подобие крыла 2000S.

А в России Dassault Falcon собирается в 2013 году открыть авторизованный сервисный центр. Об этом компания сообщила на российской выставке Jet



Expo 2012. Partnerом в этом деле выступила компания Авиа Групп.

Hawker Beechcraft

2012 год станет последним для Hawker Beechcraft - сочетания двух легендарных авиационных имен. В самом начале года, несмотря на финансовые проблемы, даже речи не было о возможности банкротства. Однако назначение в феврале на должность генерального директора компании Роберта Миллера, взамен Билла Бойсчера, насторожило экспертов, так как этот менеджер специализируется на реструктуризации убыточных компаний.

И в мае эти опасения подтвердились – компания подала заявление о добровольном банкротстве в суд Южного округа Нью-Йорка. С этого момента сообщения о судьбе компании напоминали синусоиду. В июне появились первые планы реорганизации и первое упоминание о возможном прекращении производства бизнес-джетов Hawker. Это сильно насторожило авиационных экспертов. Однако в июле насторожили уже американские поклонники компании – Hawker Beechcraft начал переговоры с китайской компанией Superior Aviation о продаже за \$ 1,79 млрд. С одной стороны от этой сделки выигрывали клиенты компании (была уверенность, что китайские инвесторы продолжат выпуск и поддерж-

ку реактивных самолетов) и отрасль в целом, так как сохранение производства бизнес-джетов благоприятно отразилось бы на конкуренции, а с другой – американские авиационные патриоты, озаботившись потерей такого легендарного производителя, собирались даже создать фонд для сбора средств на спасение компании от китайцев.

Такие перепады перспектив можно было наглядно увидеть на выставках этого периода: если летом на Фарнборо в Лондоне компания демонстрировала только винтовые самолеты, так как не было уверенности в сохранении производства бизнес-джетов, то в сентябре на российской выставке JetExpo 2012 кроме турбопропов были показаны реактивные Hawker 900XP и 4000.

Но 18 октября производитель объявил о прекращении переговоров с Superior и начале реализации плана реструктуризации – производитель собирался выйти из процесса банкротства как Beechcraft Corp и сконцентрироваться на турбовинтовых и поршневых самолетах. На линейке реактивных самолетов поставлен крест. Компания стала распродавать ставшие непрофильными активы, так как суд разрешил реализовать со скидкой 20 принадлежащих производителю Hawker 4000. Однако эксперты не исключают продажу производства бизнес-джетов полностью. В частности, интерес в этом активе выражала компания Textron, владелец Cessna. Также возможным покупателем может стать бразильский производитель Embraer.

Компания планирует завершить процесс банкротства в феврале 2013 года.

продолжение ►

Gulfstream

Gulfstream Aerospace в 2012 году вовсю трудился над вводом в строй новых G280 и G650. И под конец года компания завершила все сертификационные работы и получила долгожданные сертификаты: G280 одобрен FAA и Израилем, а G650 – FAA, EASA, Бермудами и островом Мэн. Также компания успела в этом году поставить новейшие самолеты первым клиентам. Тем не менее, стоит отметить, что отставание от первоначальных сроков сертификации и ввода в строй обоих самолетов составило около полугода. А с другой стороны этот факт можно воспринимать как победу компании, ведь во время испытаний G650 случилась трагедия с одним из самолетов, и летные испытания пришлось приостановить почти на два месяца. С учетом этого, такое незначительное отста-

вание от первоначального графика можно записать в заслуги компании, тем более на фоне «повального» срыва в последнее время ввода в строй новых самолетов как в бизнес-авиации, так и в коммерческой.

В октябре этого года также завершилось расследование катастрофы опытного G650, которая произошла 2 апреля 2011 года на испытаниях на отказ одного двигателя при максимальном взлетном весе. Это ЧП для компании стало довольно неприятным событием, как для имиджа, так и для всей флагманской программы. Аварии во время испытаний, в том числе и с жертвами, ранее случались и с самолетами других производителей, но к G650 было приковано внимание не только отрасли бизнес-авиации. Информация об этом самолете проникала и «в народ» из-за его замечательных летных характеристик.



Однако Национальный комитет по безопасности на транспорте США (NTSB) возложил вину за аварию на производителя. При этом следователи уточнили, что катастрофа произошла не из-за конструктивных недостатков самолета, а скорее из-за очень плотного графика испытаний. В результате не были в должной мере проанализированы данные предыдущих тестов и не внесена коррекция в тестовые режимы. Этот случай вскрыл общую проблему современного рынка. Парадигма современного экономического мира состоит в постоянном развитии, и если производители не будут выводить на рынок новые продукты, это отразится на них печальным образом (как пример можно привести Hawker Beechcraft). А недавний кризис внес свою лепту в этот непростой расклад в виде еще более обострившейся конкуренции. Такая гонка вынуждает производителей торопиться с выводом на рынок новых продуктов. И если, например, в бытовой электронике это приводит к продаже сырых продуктов, то в автомобильной промышленности – к массовым отзывным компаниям из-за конструктивных недоработок. В авиации эта проблема также существует, несмотря на более жесткие правила сертификации. И к сожалению в будущем она никуда не денется, так как производители будут искать компромисс между сроком вывода на рынок новых продуктов (в очень конкурентной среде) и выполнением норм сертификации.

Тем не менее, Gulfstream успешно прошел сертификацию новых самолетов, и сейчас перед ним стоит задача выполнить график поставок, который для G650 растянулся уже на 5 лет. И чтобы сохранить лояльность клиентов, компания должна будет наращивать темп производства больших бизнес-джетов.

продолжение 

Embraer

Бразильцы в течении 2012 года работали над двумя перспективными программами - Legacy 450/500 и развитием североамериканского филиала. Legacy 500, который выкатился из цеха под самый конец 2011 года, почти целый год простоял на земле. Задержка первого полета была связана с проблемами программного обеспечения электродистанционной системы управления (ЭДСУ впервые применяется на самолетах такой размерности). Однако, Embraer не терял времени зря и использовал «вынужденный» простой для наземных испытаний и углубленной проверки систем самолета.

И вот 27 ноября, ровно через 11 месяцев после выкатки, новый средний бизнес-джет поднялся в воздух. Несмотря на задержку, бразильцы имеют преимущество по времени в среднем сегменте перед основными конкурентами в лице Cessna и Bombardier Learjet. А история с выводом на рынок семейства Phenom позволяет предположить, что и в этот раз Embraer сможет с успехом воспользоваться форой. Еще в 2012 году производитель начал изготовление опытного прототипа Legacy 450.



Вторым значимым моментом для компании было развитие филиала в США. В третьем квартале на сборочной линии в Мельбурне, шт. Флорида, стал собираться Phenom 300. Имея большой заказ на самолеты этого типа от NetJets, производитель переводит производство поближе к заказчику.

Под конец 2012 года Embraer получил российский сертификат типа Lineage 1000. Это событие, приятное для бразильцев, может подпортить кровь российскому SBJ. Ведь эти самолеты работают в одной категории, в которой и так тесно. Характеристики

SBJ примерно соответствуют Lineage 1000, в том числе и по цене – оба лайнера предлагаются примерно за \$50 млн. Однако у каждого самолета есть свои преимущества. Lineage 1000 - уже готовый самолет, техподдержка бразильского самолета также отработана, причем по всему миру. У SBJ более просторный салон, и в глазах российских клиентов (особенно компаний с государственным участием) он станет более правильным выбором, с политической точки зрения. Так что нас в будущем ждет интересная дуэль.

