



Праздничная Первомайская неделя внесла определенные коррективы в российский информационный поток, чувствовалось, что все немного устали и с нетерпением ожидают почти недельную передышку.

Даже мы - известные трудоголики - решили немного отдохнуть и восстановиться после монотонной и пасмурной зимы. За прошедшие семь дней в мире бизнес-авиации ровным счетом нечего стоящего и не произошло. Производители отчитались за первые кварталы текущего года, но опять же без каких-либо сенсаций, кто-то лучше - кто-то хуже.

Тем не менее, все-таки хотелось бы немного отметить итоги форума, который ОНАДА провела 26 апреля. Пожалуй, по статусности и количеству участников это одно из самых удачных событий Ассоциации за последнее время. Да и отклик, который мероприятие получило в СМИ, свидетельствует об этом.

Насыщенная программная часть в удачно выбранном формате стала действительно интересна участникам и гостям. Кроме этого, впервые мероприятие ОНАДА стало площадкой для подписания крупного контракта (в рамках форума был подписан договор о намерениях между ЗАО «ГСС» и ООО «Атлас Джет» на поставку трех самолетов, а также с «Тулпар Интерьер Групп» о создании интерьеров для этих воздушных судов), а это уже говорит и о новом шаге в политике ОНАДА по превращению собственных мероприятий в более серьезную площадку не только для диалога, но и для бизнеса. Так держать!



«Весь рынок перед нами!»

26 апреля 2013 года в международном аэропорту Казань прошел региональный форум деловой авиации. Таким образом ОНАДА знакомит друг с другом профессионалов отрасли и популяризирует воздушные бизнес-перевозки **стр. 15**

VLJ-живчики

Многострадальные проекты компаний Diamond Aircraft и Cirrus Aircraft наконец-то получили весьма реальные очертания и потихоньку, отчасти преодолевая всевозможные финансовые испытания, приближаются к своей реализации **стр. 19**

В последний путь

О современных кладбищах для военных и гражданских самолетов написано много статей и снято документальных фильмов. А есть ли специальные «кладбища» бизнес-джетов, и какова основная цель хранения самолетов? **стр. 21**

Avinode Business Intelligence Newsletter

Обзор Avinode состояния мирового рынка деловой авиации.

За предыдущие две недели:

Индекс спроса в США: +2,2%; Индекс спроса в Европе: +65,5%

стр. 22



ДОСТУПЕН ДЛЯ ПОЛЕТОВ

Gulfstream G280

«Аэросоюз» приходит в Уфу

В ближайшее время в столице Башкирии компания «Аэросоюз» откроет новый вертолетный центр. Среди услуг, которые будут доступны клиентам компании, станут продажа и техническое обслуживание вертолетов Robinson, подготовка пилотов и инженеров, базирование вертолетов и топливообеспечение (заправка LL-100, керосин).

Вертолетная компания «Аэросоюз» основана в 2002 году и является крупнейшим в России официальным дилером и сервисным центром Robinson Helicopter Company (USA), с конца 2008 г. — сервисным центром Agusta (Италия), агентом и сервисным центром Eurocopter (Франция), авиационно-учебным центром Robinson и Eurocopter. «Аэросоюз» занимается продажей, техническим обслуживанием и организацией эксплуатации вертолетов иностранного производства для частных и корпоративных заказчиков. Это первая и пока единственная сетевая вертолетная компания в России, которая строит вертолетные центры по всей России. До конца 2013 года планиру-

ется начать работу в 17 крупнейших городах России самостоятельно и с партнерами.

Для владельцев вертолетов «Аэросоюз» организует полный комплекс услуг по эксплуатации: базирование, подачу заявок на перелеты, техническое обслуживание, регистрацию вертолетов и вертолетных площадок, подбор и обучение персональных пилотов и техников.

«Аэросоюз» является управляющей компанией вертодромов и вертолетных площадок на объектах наших партнеров: в элитных коттеджных поселках, спортивно-развлекательных комплексах и промышленных предприятиях.

В настоящее время в заключительной фазе проработки находится инвестиционный проект строительства первого в России частного клубного аэродрома малой авиации «Аэропарк» с развитой клубной инфраструктурой.



PULKOVO-3
center for business aviation

Пулково-3

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

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

В «Формуле 1» не будет двух флагманов

Президент гонок «Формула-1» Берни Экклстоун считает крайне расточительным содержание двух флагманов в компании, осуществляющих перевозку топ-менеджеров гонок. В настоящее время «первые лица» передвигаются на самолете Dassault Falcon 7X (бортовой номер N999BE), который был приобретен в 2007 году. Также исторически сложилось так, что с самого начала менеджеры и совладельцы гонки отдавали предпочтение самолетам французского производителя, начиная от Falcon 50, 900, 2000 и заканчивая Falcon 7X.

В 2009 году г-н Экклстоун заказал исключительно под личные нужды новый бизнес-джет Gulfstream G650, который должен был прибыть в его распоряжение еще в декабре 2012 года. Но в силу определенных обстоятельств шеф «Формулы-1» сможет начать на нем полеты в первом квартале 2014 года. И тогда же Falcon 7X отправится на продажу. Предполагается, что г-н Экклстоун сможет выручить за самолет не менее \$34 млн., так как налет самолета весьма незначителен.

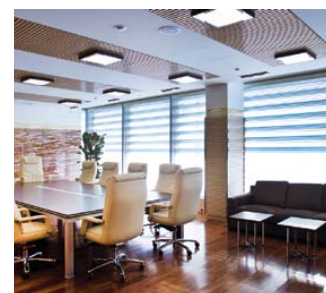
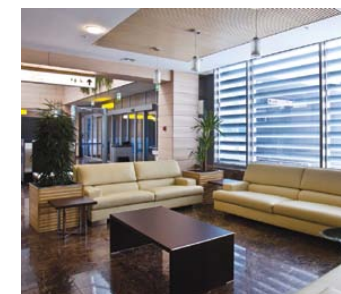
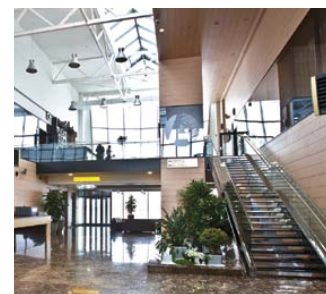
Что же касается нового G650, то это будет один из первых полностью «доработанных» G650 (это было связано с необходимостью доработок серийных самолетов в соответствии с условиями финальной сертификации самолета). Владельцу самолет будет передан без внесения в американский реестр, и G650, который «пропишется» в лондонском аэропорту Биггин Хилл, станет первым самолетом этого типа, зарегистрированным в Великобритании.

Компания «Formula One Management», входящая в «Formula One Group» и на 100% принадлежащая Берни Экклстоуну, осуществляет все перевозки сотрудников гонки. В своем парке она также имеет самолеты British Aerospace 146-100, оборудованные салонами бизнес-класса. Однако на этих самолетах компания выполняет полеты исключительно по Европе и Ближнему Востоку. Также компания активно пользуется и «провозными» мощностями своих многочисленных спонсоров и партнеров гоночной серии, главным из которых является Etihad Airways.



Скоро этот Falcon 7X найдет нового хозяина

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

Шойгу рискует жизнью каждую неделю

В 223-м летном отряде, осуществляющем перевозку первых лиц Вооруженных сил, сложилась курьезная ситуация. Из-за изменений в подходе к ремонту и сервису техники Минобороны пилоты и инженеры вынуждены возить министра и его замов на не прошедших техническое обслуживание самолетах. С учетом немалого возраста этих машин каждая рабочая поездка Сергея Шойгу и Валерия Герасимова превращается в авантюру.

Как рассказал источник в авиастроительной индустрии, входившие в структуру «Оборонсервиса»

авиаремонтные заводы переходят в собственность Объединенной авиастроительной корпорации, и их использовать для проведения технического обслуживания авиапарка теперь не получается, соответствующих контрактов пока не заключено.

Проблема касается всех самолетов отряда, но особенно проблематично дела обстоят с флагманами: двумя Ту-154Б-2 и одним Ту-154М, на которых в командировки летают министр и его замы. На одной из этих «тушек» министр, например, на позапрошлой неделе летал на полигон Ашулук, а на про-

шлой — в Минск. И это несмотря на то, что периодическое обслуживание и — самое важное — работы по продлению ресурсных показателей воздушных судов должны были быть проведены еще в начале месяца.

Этим машинам, оборудованным среди прочего уникальными средствами специальной связи, уже много лет: они построены в начале 80-х годов. Сам по себе возраст не страшен, так как налет у этих самолетов небольшой и с коммерческими лайнерами не сравнить. Но все же следить за этими машинами и, при необходимости, ремонтировать их надо постоянно и очень качественно.

В инициативном порядке ответственные лица пытались решить эту проблему самостоятельно, выйдя на самарское предприятие «Авиакор», где были произведены и проходили сервис указанные самолеты. Но там по бюрократическим причинам отказались от приемки и обслуживания самолетов.

Примерно схожим образом дело обстоит и с другими судами отряда, в частности с Ил-62. Один из этих дальномагистральных самолетов недавно возил начальника генерального штаба Валерия Герасимова в Центральную Америку. С «Илами» все не так тревожно — их сроки обслуживания еще не подошли, но если ситуация не изменится, то и им формально нельзя будет летать.

Правда, как заверил источник, поведавший о сложившейся ситуации, проблемы, несомненно, связаны с организационными вопросами перехода на новую схему обслуживания, носят временный характер и будут решены в самое ближайшее время.

Источник: МК



Выбор формата вертолетного общения

В отличие от самолетных компаний, вертолетные в основном – это мелкие компании, большинство из которых имеют один-два вертолета. Наши вертолетные гиганты (типа «ЮТэйр» или «Газпромавиа») – скорее исключение из правил. Наряду с вертолетами они располагают солидным самолетным потенциалом, который позволяет им жить по самолетным законам.

Небольшие вертолетные компании располагают значительно меньшими силами и средствами, поэтому необходимы иные (отличные от самолетов) форматы взаимодействия со своими заказчиками. Вертолет-

чики вынуждены искать свою нишу общения. Вместо крупных форм – использовать мелкие. Огромный МАКС с его площадями, рулежками, ангарами не подходит для вертолетов. Загонят в конец полосы, «на отшиб», пока дойдешь – настроение «двадцать раз» поменяется. Да и цены не соответствуют масштабам деятельности.

Зачем платить такие высокие цены, чтобы разговаривать со своими потенциальными заказчиками на расстоянии? Общение на расстоянии не имеет ничего личного. А вертолетчикам нужен непосредственный контакт, доверительный разговор «глаза в глаза». Здесь работают небольшие форматы, когда вертолеты приближаются на расстояние «вытянутой руки». Можно потрогать, пощупать, почувствовать тепло вертолета.

С этой точки зрения, HeliRussia – ближе, удобнее, конкретнее. Добираться проще. Сел на метро, прогулялся - и на выставке. Контакт между сторонами короче. Взаимодействие гораздо плотнее и проще. Вертолетчик – он же пилот, он же владелец и эксплуатант. Все в одном лице, без посредников. Крупные самолетные компании общаются только через посредников, имеющих опосредованное отношение к воздушному судну и его эксплуатации. У вертолетов, наоборот – напрямую через непосредственных участников процесса использования по назначению. Еще ближе – региональные выставки. Когда вертолеты прилетают «прямо к вашему дому». И поговорить можно «за жизнь»...

Формат вертолетного общения – формат региональной выставки, когда дистанция между вертолетом и человеком минимальна.

Евгений Матвеев, Вертолетные заметки



Jet Transfer
BUSINESS AVIATION

Bell helicopter On a Mission
A Textron Company

Jet Transfer -
официальный представитель
Bell Helicopter
в России и на Украине

+7 (903) 969 56 03
www.bellhelicopter.jetttransfer.ru

GainJet вновь увеличивает парк

Греческая компания GainJet, несмотря на тяжелую экономическую ситуацию в стране, не теряет надежды на устойчивый спрос среди своих клиентов вне Греции. В компании серьезно взялись за расширение своего присутствия на рынках североафриканских государств, Восточной Европы и стран Ближнего Востока.

В конце апреля греческий оператор приобрел на вторичном рынке два 10-ти местных самолета Bombardier Challenger 604 (бортовые номера SX-KFA и SX-TFA). Один из самолетов будет базироваться в Афинах, другой – в Кувейте. Оба бизнес-джета также имеют возможность быстрого переоборудования в медицинский вариант (соответствующее оборудование оператор приобрел вместе с самолетами). Медицинская эвакуация – новый сегмент для GainJet. До этого момента компания делала ставку на организацию частных бизнес-чартеров, а также на перевозку спортивных команд, представителей шоу-бизнеса и официальных делегаций.

Всего же парк GainJet насчитывает пятнадцать самолетов: Gulfstream G550, Gulfstream G200, Gulfstream G450, Bombardier Global Express, Bombardier Challenger 604, Boeing 737VIP (Classic) и Boeing 757VIP. И уже в третьем квартале 2013 года GainJet станет обладателем новейшего самолета Gulfstream G650. Также в июне 2013 года оператор введет в эксплуатацию очередного «ветерана» Boeing 737-400, на котором сейчас заканчивается монтаж салона.

В настоящее время самолеты перевозчика базируются в Афинах, Лутоне, Женеве, Кувейте и Дубай. Менеджмент перевозчика уверен, что сейчас базирование самолетов вне Греции (за некоторым исключением) – один из самых верных шагов по сохранению бизнеса компании.

Daher-Socata уже в Польше

В четверг, 25 апреля 2013 года, французский авиапроизводитель Daher-Socata объявил о назначении польской компании Bartolini Air Maintenance уполномоченным представителем по сервисному техническому обслуживанию самолетов TBM700 и TBM850 на территории Восточной Европы. Bartolini Air Maintenance также обеспечит гарантийную поддержку клиентам и сформирует необходимый пул запасных частей для самолетов, которые будут доступны круглосуточно.

Bartolini Air Maintenance была основана в 2012 году и начала работать в качестве ВУЗа по подготовке летного и инженерного персонала. Позже в аэропорту Лодзя (Lodz Lublinek International Airport) компания приступила и к техническому обслуживанию самолетов (Part 145). Параллельно Bartolini Air Maintenance инвестировала в собственные проекты на территории аэропорта. В середине 2012 года появился первый ангар стоянки площадью в 1500 кв.м. В 2013 году Bartolini Air Maintenance продолжит строительство ряда объектов.

«Популярность, которую в последнее время приобретают наши самолеты серии TBM700 и TBM850 в Европе и, в частности, в восточных регионах, заставляет нас принимать оперативные решения по расширению нашей сервисной сети. В этом смысле авторитет и компетентность Bartolini Air Maintenance не вызывает у нас никаких сомнений. Мы надеемся, что польский сервисный центр станет востребованным среди европейских владельцев наших самолетов, которые будут пользоваться услугами авторизованного агента по плановому техническому обслуживанию, включая работы по двигателям, авионике и интерьерам», – комментирует вице-президент Daher-Socata Николая Шаббер.



«Европа занимает второе место после США по количеству зарегистрированных TBM850. Совокупный европейский парк насчитывает свыше 40 единиц, основная часть которых базируется в Германии, Великобритании, Франции и Нидерландах. Есть и самолеты, зарегистрированные в Люксембурге, Италии, Польше, Швейцарии, Лихтенштейне, Болгарии, Австрии, на Кипре, на островах Гернси и Мэн. И мы очень надеемся, что открытие нашего центра позволит более эффективно и быстро осуществлять все типы работ на самолетах TBM700 и TBM850», – резюмируют в Bartolini Air Maintenance.

Сейчас Daher-Socata активно выпускает новую версию самолета – TBM850 Elite. В 2012 году компания поставила 38 самолетов TBM850 Elite, доведя общее количество самолетов в эксплуатации до 622 единиц (из них 298 – TBM850 в различных модификациях). По оценкам экспертов компании, доля самолетов семейства TMB составляет 18% от общего количества «одноклассников». В 2012 году большинство самолетов было поставлено в США (66%), Канаду (13% – новый рекорд для страны), Бразилию и Германию (по 8%).

Судебные тяжбы из-за топливных войн

29 апреля 2013 года компания NetJets обратилась с исковым заявлением в Окружной Суд города Франклина (Колумбия). Ответчиками стали два партнера оператора – Signature Flight Support и Landmark Aviation, которые, по мнению NetJets, без объективных причин отказались продлевать контракт на поставку топлива с существенными скидками, что напрямую влияет на реализацию новой программы NetJets и ее дочерних компаний (включая Executive

Jet Management). В октябре 2012 года Net Jets анонсировала новые программы по привлечению клиентов, и в качестве основного бонуса для клиентов и владельцев воздушных судов предлагалась существенная скидка на топливо при заправке в сетях FBO компаний Signature Flight Support и Landmark Aviation (крупнейших игроков на рынке США).

Напомним, что между компаниями подписано со-

глашение, по которому NetJets предоставляется скидка на заправку самолетов в сети FBO компаний Signature Flight Support и Landmark Aviation. При этом в течение каждого шести месяцев ставки пересматриваются или остаются неизменными. Последние несколько лет в связи со спадом активности на внутреннем американском рынке бизнес-перевозок компании не поднимали ставку за топливообеспечение самолетов NetJets. Предлагая новые продукты, NetJets смогла дополнительно привлечь новых клиентов, однако отказ партнеров от существенного дискаунта напрямую повлияет на экономическую целесообразность новых программ долевого оператора.

В NetJets уверены, что существенных предпосылок для отказа в предоставлении дальнейших скидок нет. Однако результат судебного расследования не будет быстрым, и удовлетворение иска в пользу NetJets не явно. Сейчас юристы компании проводят консультации с экспертами и авиационными регуляторами, а судебные слушания пройдут не ранее июля текущего года.

В NetJets и Landmark Aviation не комментируют сложившуюся ситуацию, а в Signature Flight Support отметили, что при всем уважении к NetJets сложившиеся экономические реалии просто заставляют компанию идти на такие не популярные шаги, при этом с юридической точки зрения компания чиста. Пока Signature Flight Support готова пойти на то, чтобы зафиксировать цену на топливо только для тех клиентов NetJets, которые уже летают или приобрели продукты долевого оператора до 22 марта 2013 года. Однако даже это решение окончательно будет подтверждено менеджментом Signature Flight Support немного позже.



LEA приобрела самый шикарный из своих самолетов

London Executive Aviation (LEA) 2 мая 2013 года получила свой первый 10-местный бизнес-джет Falcon 2000LX французского производителя Dassault. Новый самолет стал четвертым, приобретенным оператором в этом году, и первым Dassault Falcon 2000LX в истории London Executive Aviation.

«Наши клиенты все более требовательны к возможностям бизнес-джетов, и новый Falcon 2000LX производства Dassault способен в полной мере удовлетворить эти требования», - сообщают в компании.

Салон самолета оборудован двумя двухместными «клубами» впереди, и шестиместным - в задней части салона. При желании кресла можно разложить, трансформировав их в спальные места, получаются две односпальные кровати и одна - king size. Особое внимание в LEA обращают на высоту салона - 1 м 88 см - даже очень высокий человек сможет передвигаться по самолету в полный рост, что очень

важно при многочасовых перелетах. Благодаря его длинной и бесшумной кабине пассажиры работают в максимально комфортабельном пространстве. Кабина оборудована несколькими видеоэкранами (два DVD-плеера, функция 3D Airshow и др.) и всем необходимым коммуникационным оборудованием, включая порты подключения для iPod, iPhone и iPad. С помощью удаленного приложения Apple, пассажиры могут воспользоваться всеми продуктами Apple для управления развлекательной системой и, например, освещением кабины. Новый бизнес-джет стал самым «укомплектованным» в парке компании.

Новый Dassault Falcon 2000LX (бортовой номер G-WWFC, 2013 года выпуска. прим BizavNews) будет базироваться в лондонском аэропорту Лутон и выполнять преимущественно рейсы через Атлантику, в страны Ближнего Востока и Африки, где компания планирует существенно увеличить свое присутствие.

Компания LEA работает в различных сегментах бизнес-авиации, включая бизнес-чартеры и управление воздушными судами. Парк воздушных судов London Executive Aviation состоит из самолетов различных типов и пассажироместности: Dassault Falcon 900EX и 900LX, Embraer Legacy 600/650, Bombardier Challenger 300, Cessna Citation Excel, Cessna Citation II/Bravo, Cessna Citation Mustang, Beechcraft King Air 200. В настоящее время London Executive Aviation является самым крупным оператором самолетов Embraer Legacy 600/650 в Европе.

В недавно опубликованном бизнес-плане London Executive Aviation особое место занимают новые рынки, включая Россию и страны СНГ. Уже до конца года London Executive Aviation примет решение о базировании нескольких своих самолетов в одном из московских аэропортов и об открытии офиса продаж.



Legacy 650 получил индонезийскую прописку

Бразильский авиапроизводитель Embraer получил сертификат типа на последнюю модель своей линейки деловых самолетов – Legacy 650 – от авиационных властей Индонезии (Indonesia Directorate General of Civil Aviation). Таким образом, Embraer сертифицировал все свои бизнес-джеты в Индонезии: Phenom 100/300, Legacy 600/650 и Lineage 1000.

«Legacy 650 версии 2013 года отличается незначительными изменениями интерьера, а также набором оборудования, установленного в салоне самолета. В частности, в новой модификации стоит новая бортовая система развлечений, а обновленная авионика позволит снизить нагрузку на пилотов, а также повысить эффективность эксплуатации самолета. Среди нововведений также значится система Honeywell Ovation Select TM, полностью цифровая система управления салоном (управление системой развлечений, освещением, климат-контролем, аудио/видео системой и др.), оснащенная сенсорным дисплеем диагональю 8,9”, расположенным в районе бортовой кухни самолета», – комментирует Хосе Эдуардо Коштас, вице-президент Embraer Executive Jets по маркетингу и продажам на территории Азиатско-Тихоокеанского региона.



Кроме этого, г-н Эдуардо Коштас отметил, что в настоящее время производитель имеет ряд заказов от индонезийских покупателей именно на самолеты Legacy 650. Всего по состоянию на март 2013 года в стране эксплуатируется 12 самолетов бразильского производителя, что составляет треть от общего количества бизнес-джетов в Индонезии (по данным JetNet в стране эксплуатируется 117 самолетов авиации общего назначения, 86 из которых – турбовинтовые).

Всего, с начала производства модели в 2010 году, заказчикам было поставлено 28 самолетов Legacy

650 (включая Россию). В 2013 году индонезийский оператор Premiair планирует получить два Legacy 650 (один новый и один с вторичного рынка). После поставки лайнеров, Premiair станет крупнейшим эксплуатантом самолетов Embraer в регионе (восемь бортов). Также бизнес-джеты Embraer в Индонезии эксплуатируют и компании Enggang Air Service, Airfast Indonesia и Ekspres Transportasi Antarbenua.

В настоящее время самолет сертифицирован во многих странах, включая Бразилию, США, Индию, Китай, Россию и Европу.

Полетели

Менее чем через год после анонса обновленного Cessna Citation Sovereign и почти через два месяца после выкатки его из цеха, новый бизнес-джет поднялся в воздух. Первый полет первого серийного «new Citation Sovereign», который имеет заводской номер 680-0503, длился более двух с половиной часов, а пилотировал его летчик-испытатель Мэтт Фройнд. В этом полете проверялась работа авионики G5000, автопилота, систем управления самолетом и двигателями.

«Самолет показал исключительные характеристики управляемости и производительности, как ожидалось после налета более 1300 часов трех летных прототипов. Авионика Garmin G5000 обеспечивает чувство контроля и ситуационной осведомленности, что оценит любой пилот», - сказал Мэтт Фройнд, летчик-испытатель Cessna. «Новых Sovereign делает этот отличный самолет еще лучше и продолжает свидетельствовать о доверии и надежности нашего семейства Citation – и это потрясающая веха для нового Sovereign и Cessna».



Новый Citation имеет дальность полета 3000 морских миль (приблизительно 5500 км) и рассчитан на 12 пассажиров. Он оснащен усовершенствованной системой кондиционирования салона, авионикой Garmin G5000, автоматами тяги и новой системой управления пассажирским салоном. New Sovereign имеет законцовки крыла, которые способствуют увеличению дальности полета и дают самолету возможность набирать высоту в 45000 футов. Максимальная крейсерская скорость New Citation Sovereign составит 848 км/ч. Гарантия на пять лет, о которой Cessna недавно объявила клиентам, делает New Sovereign еще более ценным предложением для покупателей.

Citation Sovereign находится в эксплуатации с 2004 года (в настоящее время летает 333 машины). Он имеет один из самых длинных салонов в своем классе, в стандартной конфигурации вмещает девять пассажиров и хорошо известен своей способностью эксплуатироваться на коротких взлетно-посадочных полосах. Сертификация типа и ввод самолета в эксплуатацию намечены на третий квартал 2013 года.

Офшорный контракт российского Eurocopter EC-135

Компания «ПАНХ» (PANH Helicopters) по контракту с итальянской фирмой Saipem оказывает вертолетную поддержку работы судна-трубоукладчика Castoro-12. Вертолет Eurocopter EC135 компании «ПАНХ» (бортовой номер RA-04095) обеспечивает дежурство по медицинской эвакуации персонала с морского судна.

Офшорные полеты - один из наиболее сложных видов авиационных работ, и участие компании «ПАНХ» в проекте подтверждает ее соответствие высоким требованиям, предъявляемым нефтяными и газовыми компаниями к вертолетному обеспечению работ на шельфе.

ОАО НПК «ПАНХ» - крупный вертолетный оператор, выполняет перевозки и авиаработы в России и за рубежом. Вертолетный парк насчитывает более 40 воздушных судов различных типов и модификаций. Также компания развивает другие направления деятельности: научно-исследовательский центр, сервисный центр, авиаремонтные работы. Авиакомпания также эксплуатирует еще один вертолет европейско-



го производителя - Eurocopter EC135 T2+, который был приобретен администрацией Краснодарского края в целях развития санитарной авиации в регионе и передан в эксплуатацию компании «ПАНХ» в начале 2013 года. Воздушное судно оснащено современным реанимационным оборудованием: аппаратами искусственной вентиляции легких и поддержки работы сердца.

Saipem S.p.A. (Италия) - компания, предоставляющая услуги по технологии, организации поставок, управлению проектами и строительству. В проекте по разработке месторождения им. В. Филановского отвечает за прокладку трубопроводов на морском участке.

Нефтегазоконденсатное месторождение России им.

В. Филановского расположено в северной части акватории Каспийского моря. Добычу нефти на месторождении планируется начать в 2015 году, в настоящее время идут подготовительные и строительные работы.

Двухдвигательные вертолеты Eurocopter EC135 с максимальным взлетным весом 2900 кг активно продаются в различных компоновках. Сейчас в России вертолеты этого типа эксплуатируют авиакомпания «ЮТэйр», «Ямал», «Нордавиа» и «Газпромавиа», заказ которой в 2010 г., после сертификации EC135 с российской авионикой, стал самым большим разовым заказом на российском рынке. В прошлом году в Уфу был поставлен легкий двухдвигательный вертолет EC135 в VIP-комплектации, такой же вертолет получила авиакомпания «ЧелАвиа».



«АэроГео» с новым Bell 407

Авиакомпания «АэроГео» ввела в эксплуатацию современный однодвигательный многоцелевой вертолет Bell-407 (бортовой RA-01607), производства американской компании Bell Helicopter.

Bell-407 — современный однодвигательный многоцелевой вертолет, созданный на базе Bell-206 L4. Этот вертолет унаследовал превосходные летные характеристики своего предшественника и воплотил в себе новые передовые разработки. Вертолет Bell-407 оснащен газотурбинным двигателем Rolls Royce мощностью 813 л.с. с четырехлопастным несущим винтом, благодаря чему достигается повышенная

стабильность и плавность полета. Максимальная скорость 270 км/ч. Двигатель Rolls-Royce 205-C 47B дополнен цифровой системой контроля двигателя (FADEC). Вертолет в VIP-конфигурации может разместить до шести пассажиров.

«Вертолет Bell-407 прекрасно подходит для трансфера на несколько сотен километров – роскошный VIP-салон располагает к комфортному отдыху, а из широких окон открывается великолепный обзор. В таком вертолете можно летать семьей или небольшой компанией до 6 человек. При этом более комфортное размещение предусмотрено при опущенной

в виде подлокотника спинке среднего сиденья заднего дивана – в этом случае до 4 VIP-пассажиров могут располагаться в 2 ряда лицом к лицу в клубном салоне, а еще один счастливец может занять место 2-го пилота в кабине слева, либо по Вашему выбору там будет находиться еще один летчик. Эксклюзивное выпуклое окно двери (до самого пола) у того, кому повезет насладиться полетом в пилотской кабине, в сочетании с большим лобовым стеклом и хорошим окном под ногами дает переднему пассажиру беспрецедентный обзор и полное ощущение самостоятельного полета», - комментируют в компании.

Авиакомпания «АэроГео» создана в 2005 году в Красноярске. За 8 лет небольшой авиаперевозчик, имеющий несколько вертолетов, прошел путь до современной динамично развивающейся авиакомпании и занял свою нишу на рынке авиауслуг. Сегодня приоритетными направлениями деятельности авиакомпании являются воздушные перевозки пассажиров, грузов и выполнение авиационных работ, техническое обслуживание воздушных судов. Кроме того, ведется **строительство** собственного аэродрома и развивается такое значимое направление, как образовательная деятельность.

Парк компании включает 38 единиц техники. Это вертолеты R-44 производства Robinson Helicopter Company, Eurocopter AS 350 B3, EC130B4, Ми-8Т; Ми-8АМТ, Ми-8МТВ, Ми-2, а также самолеты Ан-2, Ан-3Т, Cessna-208В. Авиакомпания выполняет социально-значимые перевозки пассажиров и грузов в самых труднодоступных регионах Красноярского края, республики Тува и Хакасии. Компания «АэроГео» - официальный дилер американской вертолетной компании Robinson Helicopter Company с 2008 года.



Еще не конец эпохи

Несмотря на сворачивание программы производства широкофюзеляжных лайнеров A340 в ноябре 2011 года, самолеты этого семейства по-прежнему пользуются спросом среди бизнес-операторов. Так, компания AJW Capital Partners (финансово-инвестиционное подразделение компании AJ Walter) 30 апреля 2013 года заключила контракт на выкуп очередного широкофюзеляжного самолета Airbus A-340. 80-местный Airbus 340-600 VIP (самолет 2006 года выпуска, бортовой номер VP-CCC), который эксплуатировался саудовской компанией Saad Air (входит в частный саудовский финансовый холдинг Saad Group), вскоре будет передан новому клиенту, имя которого не разглашается, однако известно, что это глава одного из ближневосточных государств.

Напомним, что в середине ноября 2012 года аналогичный контракт был заключен между Airbus и все той же AJW Capital Partners по продаже компании двух новых пассажирских самолетов A340-500. В настоящее время не разглашается, кто будет их эксплуатантом. Изначально машины предназначались для индийской авиакомпании Kingfisher, однако из-за финансовых проблем индийская авиакомпания обанкротилась, и по последней информации самолеты, предназначавшиеся ей, также найдут своих новых владельцев из числа бизнес-операторов.

В Airbus весьма оптимистично оценивают маркетинговые шансы A340 даже после окончания производства. Так, в Airbus Corporate Jets (подразделение

Airbus Industries по деловым самолетам) продолжают активно работать по продвижению самолетов в VIP-конфигурации на рынок. Компания даже разработала для A340 новый пассажирский салон Gala. В этой разработке компания планирует устанавливать спальню, рабочую зону и конференц-зал на основе готовых блоков. Это позволяет сократить как расходы по переоборудованию самолета, так и сроки работ. Время всех работ по установке интерьера Gala будет составлять 18 месяцев, из которых 6 месяцев уйдет на проектирование и 12 месяцев на монтаж оборудования.

Вторым шагом производителя в продвижении A340 стал обратный выкуп пяти самолетов A340-500 у



продолжение

авиакомпания Singapore Airlines (взамен поставки дополнительных A350-900 и A380) и предложение их на рынке в VVIP-конфигурации. По словам вице-президента Airbus Corporate Jets Франсуа Шазеля, A340-500 нацелен именно на VVIP-рынок. «Он большой, имеет большую дальность и идеально подходит для такого применения. В VVIP-конфигурации этот самолет может летать даже дальше, чем по маршруту между Сингапуром и Нью-Йорком, на котором A340 работали в SIA».

И как итог проделанной работы - общий портфель заказов на VIP-версию широкофюзеляжного лайнера A340 уже достиг двузначного числа. И это неудивительно, ведь A340 предлагает заказчикам возможность совершать беспосадочные перелеты по всему миру, непревзойденный уровень комфорта и операционной надежности. В настоящее время сразу несколько лайнеров A340 находятся в специализированных центрах, которые занимаются оборудованием VIP-салонов (Gore Design Completions, AMAC Aerospace, Jet Aviation Basel и ряд других), что

говорит о высокой популярности этого самолета среди эксплуатантов. В течение 2013 года три самолета этого типа будут поставлены клиентам. Первый из них уже получил национальный перевозчик Кувейта – Kuwait Airways.

Как прокомментировал BizavNews эксперт по эксплуатации A340, пожелавший остаться неизвестным, A340 является очень привлекательным вариантом в качестве бизнес-джета по соотношению цена-качество. Покупку такого самолета нельзя назвать пустым растраниванием средств. «Благодаря своей «многомоторности» у лайнера есть несомненные преимущества — он может прокладывать любые воздушные трассы и не обращать внимания на возможные технические проблемы с одним из двигателей. Известны случаи, когда на трех работающих моторах лайнеры без особых усилий пересекали Атлантический океан. А в случае с бизнес-версией - расход топлива вторичен», - отметил он.

По оценке г-на Шазеля, около трети поставок Airbus Corporate Jets приходится на Ближний Восток, и это помогает компании компенсировать любое потенциальное замедление в других частях мира. «В Китае мы наблюдаем большой рост, чем на Ближнем Востоке, но этот регион является сильным и стабильным, и заказы с него продолжают прибывать», - резюмирует он.

Кстати, в Airbus Corporate Jets очень осторожно говорят и об интересах на самолеты A 340-в России. Один самолет Airbus A340-313E уже эксплуатируется в интересах нашего соотечественника Алишера Усманова, и в Airbus Corporate Jets надеются, что это только начало. Общая же емкость рынка самолетов A340 и его «одноклассников» сейчас оценивается в 40-55 машин. В среднем стоимость самолета с учетом установки нового интерьера начинается от \$340 млн.



«Весь рынок перед нами!»

26 апреля 2013 года в международном аэропорту Казань, в ангаре ООО «Тулпар Техник», прошел региональный форум деловой авиации. Таким образом Объединенная национальная ассоциация деловой авиации России (ОНАДА) знакомит друг с другом профессионалов отрасли и популяризирует воздушные бизнес-перевозки. Поделиться мнениями собрались полторы сотни спецов со всей России, а также представители таких мировых грандов отрасли, как Bombardier Aerospace, Cessna Aircraft Company, Freestream Aircraft USA Ltd, Rockwell Collins Int., RUAG Aviation Ltd. Место было выбрано не случайно: группа компаний «Тулпар» – один из пионеров российской бизнес-авиации. Например, «Тулпар Техник» (напомним, 51% акций принадлежит ОАО

«ТАИФ») – единственный в РФ авторизованный центр Bombardier по обслуживанию в России и СНГ лайнеров CRJ100/200 и бизнес-джетов Challenger 300 и Challenger 850.

Обсуждали технико-экономические и правовые аспекты работы деловой авиации, безопасность полетов, проблемы с поставками запчастей и так далее. Руководители «Ак Барс Аэро», «Тулпар», Bombardier, Cessna презентовали свои компании. Деловой характер форума подчеркивал антураж ангара: CRJ200 со снятыми с двигателей кожухами, Challenger 300, Global 5000, Cessna 525 Citation Jet 4, Cessna-182, Як-40. Через остекление ангара было видно, как взлетают вертолеты Robinson и Bell, самолет Diamond,

пару раз мелькнули хвосты старых-добрых Як-42. Да, отечественной техники в российской гражданской авиации все меньше...

«Динамика развития деловой авиации нас не совсем устраивает – хотелось бы больше и быстрее», – заявил президент ОНАДА, Герой Советского Союза Валерий Очиров. Более подробно о динамике рассказал председатель правления ОНАДА Александр Кулешов (жаль, что анализ не включил вертолетный рынок – он сегодня в России также растет). По его данным, в России наиболее востребованы такие бизнес-джеты, как Gulfstream 500, Challenger 604, Falcon 2000, Legacy 600. В России зарегистрировано 300 бизнес-самолетов среднего и большого класса (аффилированы с российскими владельцами, прим. BizavNews). Содержание каждого борта обходится хозяину в \$2 - 3,5 миллиона. Поэтому общий объем рынка для авиакомпаний-эксплуатантов и организаций технического обслуживания и ремонта (ТОиР) можно обозначить так: \$580 - 660 млн. – для перевозчиков, \$120 - 140 млн. – для компаний ТОиР.

По операторам все более-менее нормально. Снятие таможенных пошлин на ввоз самолетов больших и средних классов подвигло владельцев судов начать переводить их под российскую юрисдикцию (по оценке Очирова, вне ее остаются примерно 700 летящих в РФ деловых самолетов), а это рабочие места, налоги и так далее. Проблема в том, что сегодня почти 100% самолетов российской деловой авиации обслуживаются зарубежными техническими компаниями («Тулпар Техник» – одно из исключений). «Работа только начинается, – оптимистично заявил



продолжение ►

Кулешов. – Весь рынок перед нами, он только начинает зарождаться в России». Причем, по словам Кулешова, в Европе, где рынок деловой авиации в последние годы «подсел», считают, что Россия может стать новым двигателем мировой индустрии деловой авиации. По авиатехнике и запчастям она им станет – об этом говорят темпы покупки самолетов. Но вот в вопросах эксплуатации и технического обслуживания мы должны максимально откусить свою часть европейского пирога.

На завершение мероприятия организаторы приберегли «вкусную» новость федерального масштаба. Началось все с презентации, которую сделал старший вице-президент по маркетингу и продажам ГСС Игорь Сырцов. Он рассказал о развитии программы Sukhoi SuperJet 100 – создании на его базе бизнес-самолета Sukhoi BusinessJet. «Ранее мы презентовали его только для потенциальных заказчиков, а не для широкой аудитории», – подчеркнул Сырцов.

В этом году будет сертифицирован и начнет продаваться новый вариант «Суперджета» – Sukhoi SuperJet 100LR, с измененным крылом, более мощным двигателем, увеличенной дальностью полета. На его базе разрабатываются три версии бизнес-джета: Corporate (дальность – 6 тыс. км), Government (7,5 тыс.), VIP (8 тыс.). Начало поставок назначено на 2015 год. А пока что построят «промежучную» версию Sukhoi BusinessJet. Ее будут делать на основе первых 10 серийных «Суперджетов», поставленных «Аэрофлоту». «Дело в том, что не сразу наша компания смогла сделать полностью ту конфигурацию, которую заказывал «Аэрофлот», – напомнил историю Сырцов, – и было принято решение поставить промежуточную версию – SuperJet 100 Light, то есть упрощенную». Сегодня эти машины начали выводить из «Аэрофлота». Одновременно в Жуков-



ском проходит приемка-передача первого самолета версии Full, которая поступит в «Аэрофлот» взамен «классики».

ГСС предлагает подержанные «Суперджеты» по «весьма привлекательным ценам» (СМИ сообщали, что при каталожной цене в \$35 - 36 млн. ГСС купят у «Аэрофлота» «Суперджеты» по \$19 млн.). «И вместе с «Тулпар» мы рассматриваем вариант построения на базе этих машин бизнес-самолетов, – удивил Сырцов. – Сегодня подписываем первые документы с авиакомпанией «Атлас Джет», которая желает приобрести первые три самолета. Если будут еще желающие, мы вместе с «Тулпар» готовы подключиться к работе и сделать это предложение... Мы видим образец работы «Тулпар Интерьер», и он ничем не уступает зарубежным аналогам, а по некоторым аспектам реально превосходит их. То есть

потенциально мы имеем очень серьезного партнера. Причем самолеты на базе Sukhoi SuperJet реально очень востребованы: сегодня уже подписаны документы о заинтересованности в приобретении 10 и опционально – 20 самолетов с одной из индийских компаний. В Азии, Индии, Китае бизнес-перевозки развиваются стремительно, там к ним проявляют огромный интерес, в том числе и к Sukhoi SuperJet, размеры которого очень удачны для бизнес-джета. Надеюсь, с «Тулпар» мы сможем добиться новых результатов».

Соглашение о намерениях между ГСС и ООО «Атлас Джет» было подписано тут же. Заместитель гене-

продолжение ►

рального директора авиакомпании по развитию Алексей Кисельков рассказал, что, в соответствии с меморандумом о взаимопонимании с «Тулпар Интерьер», нынешние двухклассные (бизнес и эконом) салоны «Суперджетов» будут превращены в салоны класса «бизнес + VIP».

«В данный момент мы подписали договор о намерениях на поставку трех самолетов, – рассказал газете «БИЗНЕС Online» Кисельков, – и предполагаем получить их до середины 2014 года. Пока будем эксплуатировать машины в имеющейся компоновке,

чтобы минимизировать простой, ведь изготовление салона может занять до полугода: если салон для Як-42 «Тулпар» бы мне сделал за три месяца, то «Суперджет» – новый тип. Мы все это прорабатываем с «Тулпар», а они – с ГСС. Дизайнеры будут работать тулпаровские, совместно с нашими специалистами. В течение года уточним конфигурацию, установку конкретного оборудования. Салон будет разделен на три зоны: VIP, переговорную и для сопровождающих. Количество кресел – 46... И мы не останавливаемся на этих трех бортах: в планах – лизинг 5 - 6 таких машин... «Тулпар» я знаю очень давно, по работе

с российской техникой, поэтому мы и объявляем сегодня: мы с «Тулпар» договорились. И на очередном техническом обслуживании «Суперджета» мы салон сделаем». То есть в Казани предполагается еще и техническое обслуживание Sukhoi SuperJet? «Сейчас «Тулпар Техник» с ГСС разрабатывают совместный проект по обслуживанию «Суперджетов» в Казани», – подтвердил Кисельков.

«Мы строим довольно серьезные планы на совместную деятельность с «Тулпар», – рассказал позже Сырцов. – Сегодняшний наш визит сюда подтвердил то, что это направление движения абсолютно правильное, причем не только по бизнес-авиации. «Тулпар Техник» – провайдер по техническому обслуживанию компании «ЮТэйр». А это наш заказчик: в следующем году начнем поставлять ему 24 самолета. Серьезный заказ, и «Тулпар Техник» будет обслуживать эти самолеты, и мы надеемся использовать возможности компании не только в рамках России, но и для наших иностранных заказчиков. Главная задача – обеспечить, чтобы самолеты реально летали, и без грамотных партнеров нам не обойтись».

«Первые «Суперджеты» подходят к первому серьезному техническому обслуживанию, – рассказал газете «БИЗНЕС Online» генеральный директор ООО «Тулпар Техник» Владимир Некрашевич. – Никто в России базовым обслуживанием этих машин еще не занимался, поэтому ГСС сейчас ищет предприятие, которое могло бы это делать. Обратили внимание и на нас, но сказать, что договорились, пока нельзя – конкуренты в этом вопросе у нас, конечно, есть. Причем ситуация такова, что «Сухим» надо решать



уже сейчас – самолеты начинают выводиться из «Аэрофлота». И «Атласу», конечно, интересно, чтобы в одном месте делали и интерьер, и техническое обслуживание. Пока таких услуг «в одном флаконе» никто, кроме нас, не может предложить».

«Во-первых, у аэрофлотовских «Суперджетов» подошло время первого серьезного технического обслуживания – С-чека, – рассказал нашему изданию Сырцов. – Во-вторых, их надо доработать по сервисным бюллетеням – за это время обнаружилось некоторое количество конструктивных дефектов, которые надо исправить. С-чеки будут проводиться на нашей базе, в Жуковском, но, может быть, и здесь, в Казани. Вероятность договора очень велика, мы очень серьезно рассматриваем этот вариант». Любопытно, что среди конкурентов «Тулпар Техник» на роль сервисного центра гражданской линейки «Сухого» Сырцов назвал не только несколько широко известных компаний по ТОиР, но и КАПО им. Горбунова, которое готово заняться тяжелыми формами обслуживания. «Все решится в течение месяца, – пообещал Сырцов, – ведь первый самолет будем выводить в мае, а второй – в июле».

Что ж, вещественный результат форума налицо. А что можно сказать в целом о необходимости таких мероприятий и деловой авиации вообще? Газета «БИЗНЕС Online» обратилась с этим вопросом к участникам форума.

Ленар Сафин – министр транспорта и дорожного хозяйства РТ:

- Деловая авиация сегодня – не развлечение для богатых, а необходимость. На уровне правительства мы очень активно пользуемся вертолетами, самолетом Diamond. Это экономия времени и бюджетных средств. Почему Татарстан на фоне других регионов



несколько успешнее выглядит? Потому что мы благодаря мобильности за то же рабочее время успеваем сделать больше. В других регионах так не летают. Вот мне необходимо республику в рамках весеннего ямочного ремонта объехать. Раньше на это уходило три недели, сейчас благодаря перелетам в дальние районы на вертолете «Робинсон» решаем вопрос за две недели... Хотел бы и сам получить свидетельство пилота самолета и вертолета (для этого у нас есть великолепный учебный центр в Куркачах), просто пока ограничен во времени... Деловую авиацию в аэропорту и авиацию необщего пользования в Куркачах будем развивать однозначно.

Олег Никоноров – генеральный директор ООО «Русский клуб деловой авиации»:

- Лет 10 - 15 назад деловая авиация была игрушкой для богатых, сейчас это механизм для работы бизнеса. Серьезный механизм, тем более для такой огромной страны, как наша, для связи с Европой. Более всего деловая авиация развита в Москве, Санкт-Петербурге. За Казанью и Новосибирском

начал подтягиваться Дальний Восток. Пытаемся привлечь такое интересное место, как Калининградская область... Словом, «позвонил и вызвал самолет» – сейчас это актуально. Хочется, чтобы это было, как в Европе, где огромное количество самолетов, заказать борт и улететь вы можете за 45 минут. И не так уж это дорого: перелет из Лондона в Париж может стоить 500 - 800 евро. Это комфортные условия даже для среднего бизнеса, который может перестать беспокоиться – попадет он на рейсовый самолет или на поезд. Думаю, и у нас так же будет.

Валерий Очиров – президент ОНАДА:

- Деловая авиация выходит из сегмента чисто московской на просторы России. Все больше и больше легализуется бортов в российском законодательном сегменте – раньше почти 100 процентов находилось в западной юрисдикции. К нам прислушиваются в правительстве. После того как мы добились того, что вышло постановление о том, что самолеты сухой взлетной массой от 2 до 20 тонн не обкладываются таможенной пошлиной, в Россию пошли суда. Сегодня в европейском воздушном пространстве ежедневно «висят» 24 тысячи частных бортов, в России – 400 - 500, а еще пять лет назад их штуками можно было измерить. Недавно в нашу ассоциацию вошел «Эйрбас» – это же не пустой интерес. Они прекрасно понимают, что Россия – это большая перспектива... Если богатые могут, пусть летают – платят за аэронавигацию, взлет-посадку, топливо, парковку, охрану. Это рабочие места – например, в московских технических центрах берут ребят из КАИ. И пусть так будет и в Казани – не все же в Москве или Женеве делать. Тем более Казань – это исторически сложившаяся в нашей стране маленькая авиационная держава. Это важно – не на пустом месте начинать работу.

Тимур Латыпов, БИЗНЕС Online

VLJ-живчики

Юбилейная выставка AERO-2013, которая в двадцатый раз проводилась в немецком городе Фридрихсхафен с 24 по 27 апреля 2013 года, стала еще одним знаменательным событием для мирового авиастроения и главным профильным смотром в европейском регионе. На протяжении 20-ти лет выставка доказывает свое непосредственное влияние на развитие сектора авиапрома, обеспечивающего потребности граждан. Мероприятие еще раз подчеркнуло актуальность малой авиации и воздушного сообщения для бизнес-сообщества, поэтому здесь и был представлен широчайший спектр воздушных судов летательных аппаратов. Но сегодня речь пойдет о самых малых самолетах среди бизнес-джетов, относящихся к классу VLJ (very light jet). Именно компании, работающие в этом сегменте, стали главными ньюсмейкерами нынешней AERO-2013. Многострадальные проекты компаний Diamond Aircraft и Cirrus Aircraft наконец-то получили весьма реальные очертания и потихоньку, отчасти преодолевая всевозможные финансовые испытания, приближаются к своей реализации. Но обо всем по порядку.

Новые перспективы Diamond D-Jet

Канадское подразделение компании Diamond Aircraft в очередной раз пытается реанимировать программу пятиместного одномоторного сверхлегкого бизнес-джета D-Jet. Глава проекта Кристиан Дриз, выступая на пресс-конференции в рамках выставки AERO Friedrichshafen, отметил, что в течение трех месяцев компания сможет озвучить новых инвесторов и планы по дальнейшей реанимации проекта. По словам г-на Дриза, программа не только жива, но и интересна ряду крупных заказчиков. А ведь всего пару месяцев назад, в феврале 2013 года, компания очередной раз «заморозила» D-Jet.



Основная причина, которая кроется во всех неудачах проекта, по мнению менеджмента Diamond Aircraft, заключается в том, что изначально производитель планировал создать достаточно простой самолет, а на выходе получился противоположный результат – разработка самолета оказалась слишком дорогой, а заявленные летно-технические характеристики явно не соответствовали ценнику на бизнес-джет. Но, проанализировав предыдущий опыт, в компании уверены, что на этот раз сумеют избежать ошибок, совершенных на начальных стадиях проектирования. В частности, инженеры компании существенно доработали нынешний проект, увеличив, например, мощность двигателей Williams FJ33-5A на 20%, и значительно обогатили функционал авионики. Также в Diamond Aircraft определенные надежды

связывают с созданием «двухместной» версии самолета, предназначенной для летных школ.

В общем, компания буквально «бежит» к долгожданной сертификации, однако основным тормозом являются деньги. Речь идет о дополнительных инвестициях в размере \$ 80 млн., которые Diamond Aircraft планирует получить в течение ближайших трех месяцев.

Напомним, что программа D-Jet была запущена в 2003 году, и она стала первым шагом австрийского производителя на рынок бизнес-джетов. Реализация этой программы проходила на заводе компании Diamond в Лондоне канадской провинции Онтарио, где два самолета принимали участие в программе летных испытаний. Налет составил порядка 700 часов. Завершение сертификации и ввод в эксплуатацию самолета D-Jet изначально планировалось на 2006 год. Diamond D-Jet – пятиместный сверхлегкий реактивный самолет (VLJ), конструкция которого полностью выполнена из композиционных материалов. С самого начала Diamond ориентировала машину на рынок частных владельцев, утверждая, что D-Jet более подходит для полетов с одним пилотом, чем Eclipse 500 и Cessna Citation Mustang, при меньшей стоимости эксплуатации. Базовая цена самолета – \$ 1,48 млн.

С тех пор проект постоянно преследуют неудачи, связанные в первую очередь с банальным отсутствием необходимого финансирования и скептическим отношением к проекту потенциальных инвесторов. Станет ли это последним испытанием для проекта, мы узнаем уже скоро.

продолжение

Cirrus Aircraft существенно продвинулся в реализации Vision SF50

Cirrus Aircraft инвестиции действительно пошли на пользу. Многострадальная модель Vision SF50 наконец-то воплощается в реальную форму и к концу года будет полностью готова. На той же выставке AERO-2013 американский производитель подтвердил, что значительно продвинулся в реализации проекта SF50. По сообщению компании, в настоящее время собран практически весь корпус первого серийного самолета. И в Cirrus Aircraft рассчитывают, что темпы работ во второй половине текущего года не снизятся. Параллельно в компании займутся установкой двигателей и электронных систем, и в итоге к четвертому кварталу первый самолет будет практически готов к полету. Первые тестовые полеты намечены на начало 2014 года, а в следующем 2015 году планируется завершить и сертификацию самолета в FAA и приступить к первым поставкам его заказчикам.

«Сегодня очень важный этап для Cirrus», - сказал Дейл Клапмейр, генеральный директор и сооснователь Cirrus Aircraft. «Введя в строй SR20 чуть более десяти лет назад, мы сделали революцию в авиации общего назначения. Пилоты, предприниматели, многочисленные семьи и авиаторы обрели мечту, которая воплотилась в более 5100 поставленных самолетов семейства SR. Сегодня эта мечта обновляется, так как мы находимся на пороге еще большего скачка с самолетом Cirrus SF50 Vision. Клиенты, сотрудники и партнеры Cirrus во всем мире могут по праву гордиться нашими реальными шагами по созданию SF50 Vision».

Данные позитивные новости стали возможными после урегулирования всех финансовых вопросов с



новыми владельцами, в лице китайской компании SAIGA, с которой компания связывала свое будущее, в продолжение работ по реактивному Cirrus SF50 Vision. В июне 2012 года специализирующаяся на авиации общего назначения компания SAIGA, подразделение китайской корпорации AVIC, завершила сделку по приобретению 100% акций Cirrus. Американцы пошли на продажу компании китайцам из-за необходимости привлечь дополнительное финансирование на программу SF50. Китайцы сделали крупные инвестиции в компанию и полностью финансируют процесс сертификации и начала производства нового самолета. Китайские владельцы также ожидают, что первая поставка SF50 клиенту состоится в 2015 году. Однако темпы производства после запуска конвейера компанией еще не определены. Вероятно,

сначала Cirrus постарается произвести максимальное количество самолетов в сжатые сроки, чтобы сократить отставание, а затем определится с более приемлемыми темпами производства.

Публичное представление прототипа состоялось в июне 2008 года, первый полет - 3 июля 2008 года. Получив уже около 550 заказов на этот самолет, который вмещает до семи пассажиров, Cirrus Aircraft никак не мог начать сертификационные испытания.

Машина оснащена спасательной системой фирмы «Ballistic Recovery Systems», 20% акций которой принадлежат Cirrus. Первые заказы на самолет были получены еще в 2006 году. До 30 июня 2012 года цена на «хорошо оборудованный» Cirrus SF50 Vision по прайс-листу составляет \$ 1,72 млн., а с 1 июля 2012 она возрастет до \$ 1,96 млн.

Более того, в компании уже говорят о перспективах на будущее. «Наша долгосрочная стратегия состоит в создании целого семейства самолетов Cirrus», - комментируют в компании. «Правда, пока мы не можем сказать, что за модели последуют за нынешней разработкой. Возможно, это будут более крупные, двухмоторные самолеты».

Проект SF50 оставался ключевым для компании Cirrus Aircraft с момента его запуска. Даже во время экономического спада и последовавшего за ним дефицита финансирования, создание этого семиместного самолета продолжалось, хотя и несколько более медленными темпами. Стендовые испытания композитных элементов, из которых по большей части будет состоять новый самолет, в общей сложности продолжались уже более 600 часов; прошли первичное тестирование и некоторые из систем и узлов будущего самолета.

В последний путь

О современных кладбищах для военных и гражданских самолетов написано много статей и снято документальных фильмов, а на некоторые из них (кстати, на этом в штатах делают весьма не маленькие деньги) даже организуют специальные экскурсии, которые собирают множество туристов из различных стран. И если в Европе к этой проблеме относятся весьма практично из-за отсутствия больших площадей, таких как, например, пустыня в Аризоне (здесь находится база «Девис-Монтен», которая по территории сравнимо с небольшим государством) и Мохаве, то прагматичные американцы не спешат расставаться с «железом». В США практикуется консервация бизнес-джетов, наряду с B-52 и Boeing 747, на долгие годы. В Европе вообще относятся к любым самолетам с уважением. И если даже бизнес-джету не найдется места в многочисленных музеях, его сразу же утилизируют – чтобы «не мучился».



А есть ли специальные «кладбища» для бизнес-джетов и какова основная цель хранения самолетов?

В Америке есть все, включая и несколько «кладбищ» исключительно для бизнес-джетов. Как правило, бизнес-джеты имеют гораздо больший жизненный цикл, чем коммерческие авиалайнеры. Сейчас в эксплуатации находится достаточно много 40-летних самолетов, и вывод их из эксплуатации происходит не часто.

Однако, время от времени происходят всевозможные инциденты и, к сожалению, аварии. И в том случае, если бизнес-джет не может быть восстановлен, он направляется в одну из специализированных компаний по утилизации, как например Dodson из Канзаса, White Industries из Миссури или Atlanta Air Salvage из Джорджии. И вот там его судьба уже зависит от многих факторов, и зачастую именно здесь самолет доживает свой век. Но как быстро это произойдет, не известно никому.

Если воздушное судно восстанавливать экономически нецелесообразно, то оно перевозится на площадку компании, которая работает на рынке б/у запчастей. Так, например в Dodson сейчас находится на разборке несколько бизнес-джетов и турбопропов, и компания разработала программу обмена запчастей, которая позволит быстро вернуть в строй неисправные самолеты. Но в ожидании своего «заказчика» бизнес-джет может находиться на специализированных стоянках несколько лет. И поэтому многие компании, специализирующиеся в этом бизнесе, арендуют стоянки на «серьезных» территориях. Так, бизнес-джет запросто может попасть в «калашный ряд» со старшим собратом, например, из военного ведомства. Ведь конкретных сроков по утилизации самолетной техники в США не существует.



Но есть и весьма «выгодные» случаи приобретения аварийной техники. В феврале 2010 года сильный снегопад вызвал обрушение ангара в вашингтонском аэропорту Даллас. При этом пострадало около 10 бизнес-джетов. Некоторые из них были отремонтированы, некоторые были отправлены на слом. Судьба по крайней мере одного самолета из того инцидента пока еще не определена – это Global Express. По информации сотрудника компании Dodson, он сейчас находится у них. И он может стать вторым самолетом того типа, который пришлось утилизировать. А может и нет...

Avinode Business Intelligence Newsletter



Представляем обзор Avinode о состоянии глобального рынка бизнес-авиации.

Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. Система позволяет в режиме реального времени получать информацию о наличии свободных самолетов и стоимости летного часа. В базу Avinode входят более 1200 операторов с общим парком в 3000 самолетов.

В 2013 году Avinode изменил свой еженедельный бюллетень. Во-первых, отчет выходит раз в две недели. Во-вторых, компания предоставляет аналитику по глобальному рынку, то есть в Северной Америке и в Европе. Еще одно изменение состоит в том, что в каждом отчете предоставляется расчет динамики **Индекса спроса** и **Индекса стоимости летного часа**, а также стоимость летного часа для одного сегмента бизнес-джетов: легкого, среднего или тяжелого. Это позволит более четко представлять тренды в отдельных сегментах бизнес-авиации. Также акцентировано внимание на ключевых показателях рынка, таких как общее количество вылетов за рассматриваемый период и динамика индексов.

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Ключевые показатели мирового рынка
- Индекс спроса тяжелых бизнес-джетов в Северной Америке и в Европе
- Индекс стоимости летного часа тяжелых бизнес-джетов в США и Европе
- Стоимость летного часа Challenger 604

Avinode в своем бюллетене выделяет следующие категории бизнес-джетов:

Light Jets

Легкие самолеты – это все бизнес-джеты в диапазоне от самолетов начального уровня до верхнего легкого класса. По конкретным моделям самолетов - это все от Eclipse/Mustang до Citation XLS+.

Midsized Jets

Средние самолеты – все бизнес-джеты, попадающие в промежуток от средних до суперсредних, то есть все от Learjet 60/Hawker 800 до Challenger 300/Citation X.

Heavy Jets

Тяжелые самолеты - от тяжелых бизнес-джетов до ультраладных. По конкретным моделям это все, от Falcon 2000/Challenger 604 до G650/Global 6000.

Ключевые показатели рынка

Ключевые показатели рынка (Key Performance Indicators - KPI) характеризуют общее состояние глобального рынка деловой авиации. Первый показатель характеризует общее количество вылетов бизнес-джетов в Европе (ИКАО E/L) и США (ИКАО K) соответственно, по данным FAA и Евроконтроля за последние 14 дней. Этот показатель отображается в абсолютных цифрах и в виде процентов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Второй индикатор показывает динамику Индекса Спроса в Европе и США за последние 14 дней. Третий индикатор показывает динамику Индекса стоимости летного часа в Европе и США за последние 14 дней.

Avinode Key Performance Indicators: Heavy jets

	US	Europe
Flights last 14 days	10 994	4 641
Flights, YoY change	+6.4% ↗	-2.0% →
Avinode Demand Index	+2.2% →	+65.5% ↗
Avinode Pricing Index	-0.03% →	+0.15% →

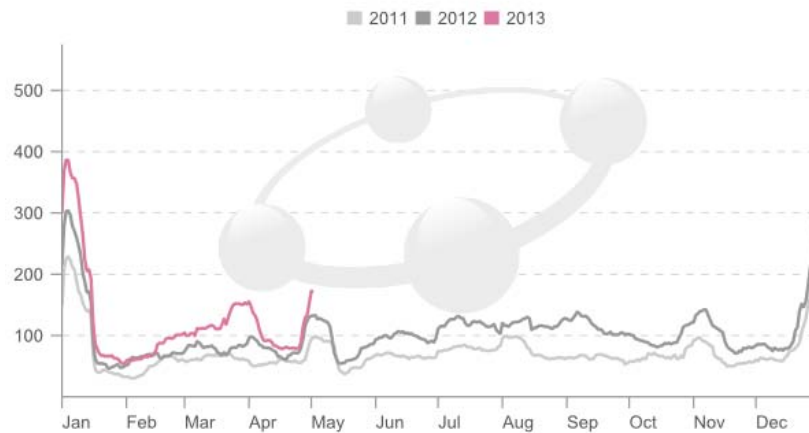
продолжение ►

Индекс спроса

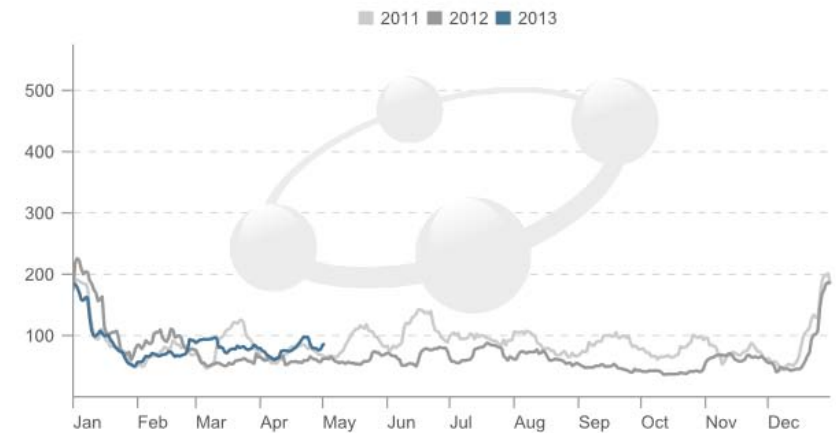
Индекс спроса Avinode показывает среднюю ежедневную стоимость всех заказанных рейсов, которые осуществляются в течение 14 дней до публикации отчета.

Индекс США и Канады основан на запросах из аэропортов кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский Индекс основан на запросах рейсов из аэропортов с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR. Индекс спроса рассчитывается в каждом отчете для одного сегмента бизнес-джетов.

Avinode Demand Index: Heavy jet - Europe



Avinode Demand Index: Heavy jet - US & CA



Индекс стоимости летного часа

Индекс стоимости летного часа Avinode показывает среднюю стоимость часа аренды частного самолета определенной категории и определенного рынка. При этом почасовая ставка включает среднюю доходную ставку и топливный сбор.

Индекс США и Канады рассчитан для самолетов, базирующихся в аэропортах с кодом ИКАО К и С и оценивается в USD. Европейский индекс рассчитан для самолетов, базирующихся в аэропортах с кодом ИКАО E, L и U и оценивается в EUR.

Стоимость летного часа популярных самолетов

Динамика стоимости летного часа для отдельного сегмента бизнес-джетов позволяет оценить ценообразование в течение времени для трех конкретных моделей (по одному в каждом бюллетене).

В ротации будут рассматриваться следующие модели самолетов:

- Light - Citation Mustang
- Midsize - Learjet 60
- Heavy - Challenger 604

Эти три модели являются самыми популярными в своем классе при запросах в США и Европе.

Avinode Pricing Index: Heavy jet



Avinode Pricing Index: Challenger 604



Region Comparison

