

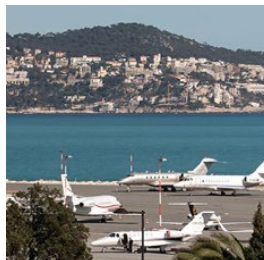


Жаркое лето и сезон отпусков, охватившее всю Европу явно влияют на настроение и работоспособность, а уж на медийном рынке – однозначно. Пошла вторая неделя полного отсутствия каких-либо значимых новостей, но это вовсе не значит, что рынок замер. Просто наступил традиционный сезон «информационного штиля». Совсем скоро информационный контент войдет в привычное русло, и мы снова будет активно рассказывать о наиболее интересном на рынке бизнес-авиации.

Сегодня в нашем еженедельнике большой материал про африканский континент. В Африке восприятие деловой авиации меняется медленно, но верно. Прошли те времена, когда деловая авиация воспринималась как средство передвижения только для очень обеспеченных людей, и сегодня она считается экономическим катализатором, который позволяет странам континента стимулировать инвестиции и развитие.

На этой неделе Bombardier достигла соглашения об урегулировании иска акционеров, связанного с продажей активов, но заявила, что условия являются конфиденциальными. В 2022 году держатели облигаций Bombardier подали жалобу в Верховный суд Нью-Йорка, повторив утверждения о том, что канадский производитель нарушил условия кредитования, продав свой транспортный бизнес, программному региональным самолетов и подразделение авиаконструкций.

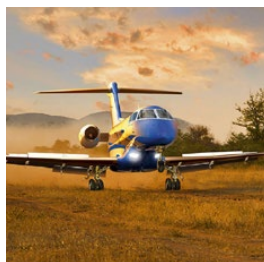
В гонке за выход на рынок передовой воздушной мобильности (ААМ) где ставки высоки, теперь можно по-настоящему отделить зерна от плевел, и независимые наблюдатели, такие как Alton Aviation Consultancy, с большей ясностью видят, как рынок будет разворачиваться в ближайшие пару лет. Базирующаяся в Сингапуре компания активно помогает множеству игроков получить сейчас труднодоступное финансирование и отточить свои стратегии для ожидаемого периода консолидации в очень насыщенном и разрекламированном секторе.



В первой половине 2024 глобальный трафик сократился на 2%

WINGX: Первая половина 2024 года показывает, что использование бизнес-джетов немного снизилось по сравнению с 2023 годом, но все еще значительно выше по сравнению с 2019 годом. Спрос на бизнес-джеты в Европе этим летом вырос, особенно в Германии

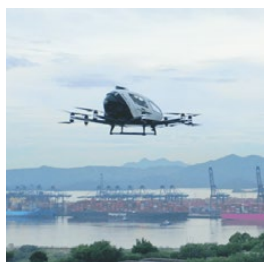
стр. 20



Рынок бизнес-авиации укореняется в Африке

В Африке восприятие деловой авиации меняется медленно, но верно. Прошли те времена, когда деловая авиация воспринималась как средство передвижения только для очень обеспеченных людей, и сегодня она считается экономическим катализатором, который позволяет странам континента стимулировать инвестиции и развитие

стр. 22



Первые воздушные перевозки eVTOL не знаменуют собой конец гонки ААМ за рынок

В гонке за выход на рынок передовой воздушной мобильности (ААМ) где ставки высоки, теперь можно по-настоящему отделить зерна от плевел, и независимые наблюдатели, такие как Alton Aviation Consultancy, с большей ясностью видят, как рынок будет разворачиваться в ближайшие пару лет

стр. 25



КВЗ беретса выпускать первый российский легкий вертолет

Ми-34М — наш ответ Robinson, Bell и Airbus Helicopters на разрыв отношений с Россией. Но потянем ли? Легкий однодвигательный вертолет, разработать который год назад поручил премьер Михаил Мишустин, будут строить в Казани

стр. 27

Фонд инфраструктуры воздушного транспорта будет наполняться за счет увеличения сборов за АНО

Фонд инфраструктуры воздушного транспорта будет наполняться за счет увеличения сборов за аэронавигационное обслуживание (АНО) российских пользователей воздушного пространства. Полученные дополнительные средства пойдут на капитальный ремонт действующих аэродромов. Об этом сообщает AVIA.RU со ссылкой на данные Росавиации.

Как заявил представитель ведомства, в отличие от капремонта, строительство и реконструкция аэродромов осуществляется за счет средств федерального бюджета и инвесторов. На указанные цели только из федерального бюджета президент поручил выделить 250 млрд руб.

«До сих пор источника средств на проведение именно капитального ремонта аэродромов в России не было. Важно, что в наполнении фонда участвуют, причем косвенно, только граждане, поль-

зующиеся услугами российских авиакомпаний. А тех пассажиров, кто летает внутри Дальневосточного федерального округа, где ставки сборов за АНО фактически обнулены, наполнение фонда вообще не коснется», - написал он в телеграм-канале и добавил, что при этом конкретные параметры увеличения сборов еще обсуждаются.

Пока предполагается, что в среднем сбор за аэронавигацию для российских авиакомпаний вырастет на 150 руб.

В Росавиации напомнили, что создаваемый Фонд развития инфраструктуры воздушного транспорта, предусматривающий осуществление дополнительных объемов капиталовложений в инфраструктуру воздушного транспорта, обеспечит: поддержание эксплуатационной готовности аэродромов для полетов воздушных судов, рост уровня безопасности полетов, сохранение транспортной доступности отдаленных регионов.



ЦБА «Пулково-3»

тел/факс: +7 (812) 240-02-88

моб: +7 (921) 961-18-20

e-mail: ops@jetport.ru

SATA: LEDJPXH

AFTN: ULLLJPHX



Boeing покупает Verocel для ускорения разработки автономного аэротакси

Компания Wisk Aero, разработчик eVTOL принадлежащий Boeing, приобрела Verocel, специализирующуюся на верификации и валидации программного обеспечения. Это поможет ускорить тестирование и разработку автономных функций eVTOL Wisk.

Автономный eVTOL сможет перевозить до четырех пассажиров на 90 миль (144 км) на высоте 760-1200 м со скоростью 160-190 км/ч. Wisk планирует к концу года начать полеты шестого прототипа, который имеет конфигурацию, соответствующую сертификации, и запустить коммерческие операции до конца десятилетия.

eVTOL имеет размах крыльев 50 футов (14 м) и использует разработанную компанией двигательную установку, которая включает двигатели с воздуш-

ным охлаждением и 12 винтов. Передние шесть винтов имеют возможность наклона, обеспечивая переход воздушного судна из вертикального в горизонтальный полет.

Verocel имеет опыт в сертификации аэрокосмического ПО и инструменты верификации и валидации, которые будут использоваться Wisk для сертификации автономного аэротакси.

Квалифицированный набор инструментов Verocel – VeroTrace – обеспечивает основу для определения требований к сертификации программного обеспечения, отслеживания и подачи заявок в FAA. Программное обеспечение будет использоваться для сертификации самолетов Wisk шестого поколения и в будущих разработках Boeing.



Компания #1
по бизнес авиации в РФ.

JETVIP

BUSINESS AVIATION

- аренда частных самолетов
- аудит воздушного судна
- организация медицинской эвакуации
- покупка/продажа частных самолетов

Нас рекомендуют друзьям!

+7 (495) 545-45-35

WWW.JETVIP.RU

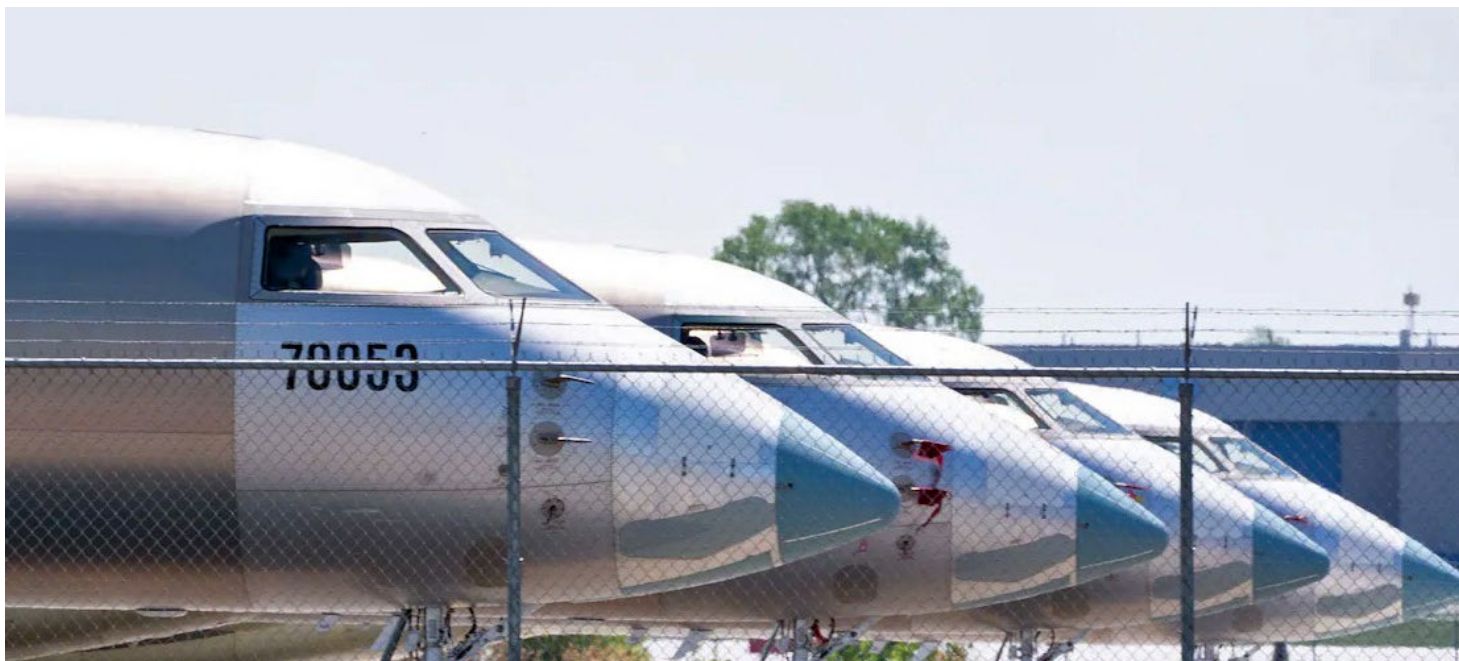
Bombardier урегулировал иск о продаже активов

На этой неделе Bombardier достигла соглашения об урегулировании иска акционеров, связанного с продажей активов, но заявила, что условия являются конфиденциальными. В 2022 году держатели облигаций Bombardier подали жалобу в Верховный суд Нью-Йорка, повторив утверждения о том, что канадский производитель нарушил условия кредитования, продав свой транспортный бизнес, программу региональных реактивных самолетов и подразделение авиационных конструкций.

Тогда компания выступила с заявлением, что «считает, что эти обвинения необоснованны, и намерена решительно защищаться от этих действий». Корпорация считает, что она не нарушает и никогда не нарушала какие-либо обязательства по соответствующему

соглашению, и что действия, предпринятые ею в мае 2021 года при поддержке и согласии необходимых держателей соответствующих долговых ценных бумаг корпорации, были полностью соответствующими условиям соглашений, в соответствии с которыми были выпущены такие облигации».

Мировое соглашение содержит согласие держателей облигаций, «что сделки по продаже активов, упомянутые в иске, не привели к какому-либо неисполнению обязательств по Соглашению», заявил Bombardier. «Хотя компания твердо убеждена, что обвинения по этому делу необоснованны, она также считает, что в интересах компании и всех ее заинтересованных сторон урегулировать этот иск и сконцентрироваться на своей основной деятельности».



Weltall
avia

КОММЕРЧЕСКАЯ И ЧАСТНАЯ
ЭКСПЛУАТАЦИЯ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ
ПОД ФЛАГОМ АВИАКОМПАНИИ

ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА
ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ
ЛЮБОГО ТИПА.

weltall.aero
8 800 500 2151
+7 (495) 129 29 04
charter@weltall.ru

BUSINESS AVIATION OPERATOR
CHARTER | MEDEVAC | MRO | MANAGEMENT

EDEIS Airport уходит в цифру

Французская группа EDEIS Airport переводят в цифровой формат доступ к авиационным услугам по запросу, чтобы предложить новые решения для мобильности, объединив усилия с французским стартапом Moove для лучшего удовлетворения региональных потребностей.

Отныне 17 региональных аэропортов будут предлагать цифровой инструмент для моделирования и бронирования индивидуальных рейсов. Эта технология, ориентированная в первую очередь на тысячи малых и средних предприятий, базирующихся в регионах, позволяет сравнивать различные виды транспорта и оценивать возможности авиации по запросу с точки зрения производительности и экономии времени.

Этот инновационный подход ставит EDEIS Airport на центральное место для деловых путешественников и делает его движущей силой местной экономики. Это партнерство является новым шагом для EDEIS Group, ведущего оператора местных аэропортов Франции, в развитии более ответственного и доступного воздушного сообщения для местного населения, комментирует пресс-служба группы.

В настоящее время в группе работает более 1000 человек, разделенных между подразделением (13 агентств во Франции и Монако) и концессионным подразделением (17 аэропортов во Франции и Испании, 2 порта, 5 туристических и культурных объектов).



UTG PA

Центр деловой авиации
UTG Private Aviation
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

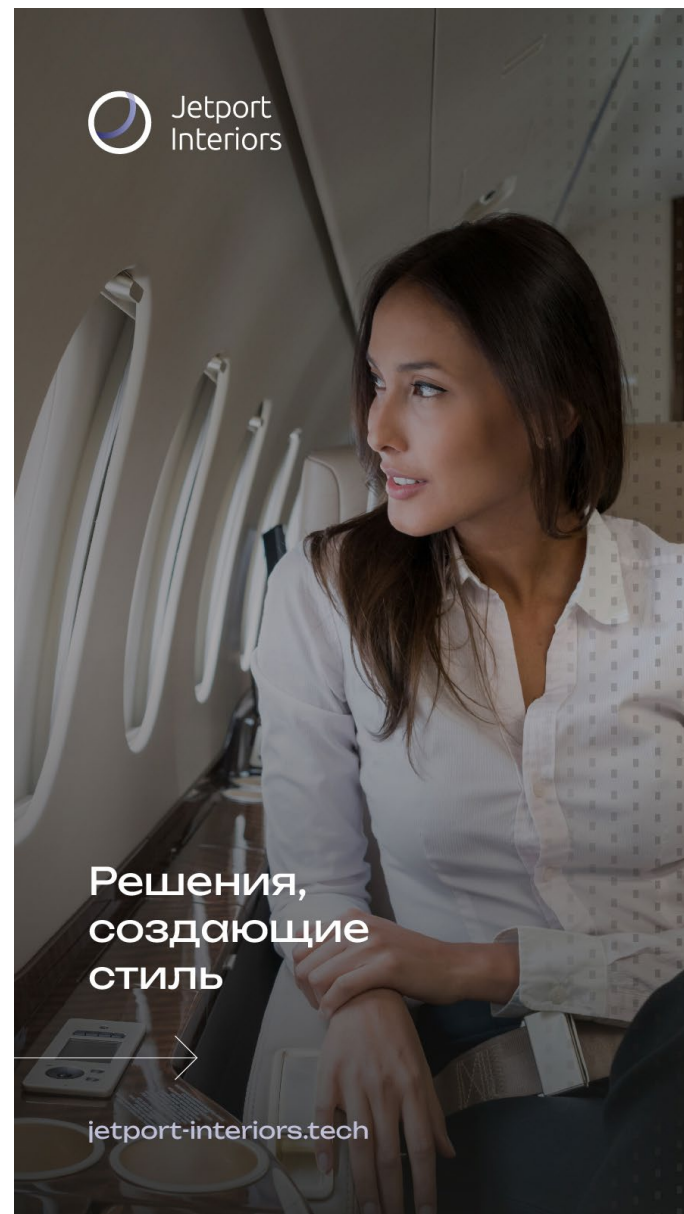
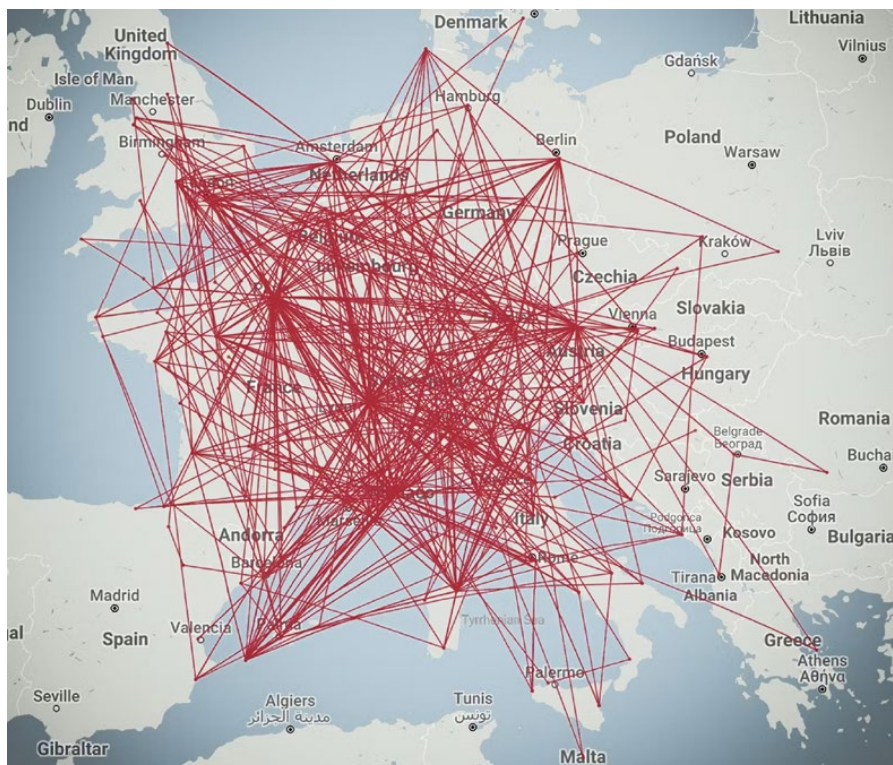
GlobeAir жалуется на погоду и загруженное воздушное пространство

Австрийский бизнес-оператор GlobeAir сообщает, что 42% его рейсов в прошлом месяце были задержаны диспетчерскими службами из-за перегруженности воздушного пространства и погодных условий, включая грозы и молнии.

Генеральный директор GlobeAir Бернхард Фрагнер написал в LinkedIn, что несмотря на эти ежедневные проблемы и сбои, команда преуспела, увеличив количество обслуживаемых направлений, продемонстрировав адаптивность и обширный охват, которые ясно показывают преимущества бизнес-авиации.

Но, по его словам, в июне оператор выполнил 953 рейса, что на 11,9% меньше, чем в прошлом году. Четырехместные самолеты Cessna Mustang перевезли 1204 пассажира, что на 11,5% меньше. Количество направлений выросло на 7,1% до 180 аэропортов. Суммарный налет парка составил 532434 километра, что на 11,2% меньше, чем в 2023 году.

Ранее GlobeAir [ввела](#) фиксированные тарифы для футбольных болельщиков, желающих посетить матчи Евро-2024. Турнир продлится до 14 июля, а финал пройдет в Берлине. Матчи пройдут по всей Германии.



Сеть FBO ExecuJet расширяется на Сейшельские острова

ExecuJet подписала соглашение с Air Seychelles об управлении FBO в международном аэропорту Сейшельских островов (FSIA). Авиакомпания, работающая под названием Air Seychelles VIP, является единственной компанией с полным спектром услуг в островном государстве в Индийском океане.

К услугам гостей терминал с четырьмя отдельными залами ожидания для пассажиров, таможенные и иммиграционные службы, душевые, бар и услуги консьержа. Air Seychelles VIP также предоставляет услуги трансфера на роскошных автомобилях с водителем к самолетам и терминалам авиакомпаний и обратно.

Air Seychelles является национальным авиаперевозчиком страны и полностью принадлежит правительству Сейшельских островов. Помимо владения FBO, компания также управляет парком самолетов

Airbus A320neo для международных рейсов, а также самолетами De Havilland Twin Otter для внутренних рейсов. Кроме того, она обеспечивает наземное обслуживание коммерческих и частных авиакомпаний на своей базе в FSIA.

«Мы рады сотрудничать с ExecuJet, чтобы предоставить нашим VIP-клиентам услуги FBO мирового класса», - сказал генеральный директор Air Seychelles Сэнди Бенойтон. «Это сотрудничество подчеркивает нашу приверженность предоставлению исключительных впечатлений от путешествий и укрепляет наши позиции ведущего авиаперевозчика в регионе».

После недавней покупки Sky Valet компания ExecuJet имеет более 40 представительств по всему миру, а после приобретения Paragon Aviation управляет сетью из 140 представительств.



ЛУЧШИЙ КЕЙТЕРИНГ ДЛЯ БИЗНЕС АВИАЦИИ

В МОСКВЕ | СОЧИ | МИНСКЕ | КАЛИНИНГРАДЕ



Доставка
срочных заказов
24 / 7 / 365



Продукция
исключительно
высокого качества



Индивидуальный
подход к каждому
клиенту

Atlas Air Service успешно завершила проект по приобретению CJ4 для Helsinki Citycopter

Финская компания Helsinki Citycopter уже много лет предлагает вертолеты для чартерных рейсов, а в начале 2024 года пополнила свой парк легким бизнес-джетом CJ4.

Благодаря соглашению о приобретении между Helsinki и базирующейся в Бремене (Германия) компанией Atlas Air Service, отдел продаж финской компании нашел то, что искал, и в январе получил новый самолет.

А на выставке EBACE в мае 2024 года состоялась встреча представителей обеих компаний и обмен

мнениями о первых полетах и опыте использования CJ4.

Ари Каллинен, соучредитель и менеджер по летной эксплуатации компании Helsinki Citycopter, говорит: «Профессиональная работа отдела продаж Atlas, мгновенный поиск подходящего самолета и плавный процесс покупки убедили нас в том, что мы сделали правильный выбор, купив бизнес-джет с этой командой. Наши клиенты ценят новое предложение – возможность арендовать бизнес-джет в дополнение к вертолетам».



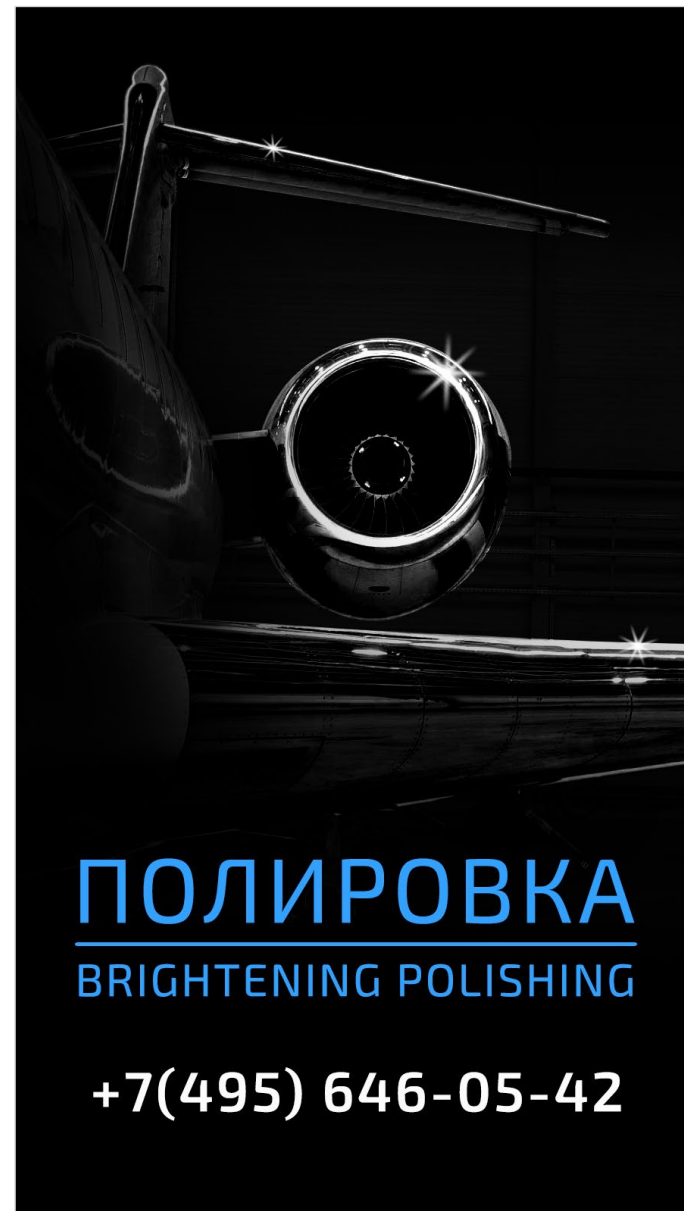
Skyryse представляет R66 с электродистанционным управлением

Разработчик системы управления полетом Skyryse дебютирует на выставке EAA AirVenture в этом месяце в Ошкоше, и продемонстрирует свой первый продукт Skyryse One – вертолет Robinson R66 с турбинным двигателем, оснащенный одной ручкой управления и двумя сенсорными экранами.

Как комментируют в пресс-службе компании, традиционное управление вертолетом с помощью ручек циклического и общего шага винта и педалей было удалено вместе со всеми механическими тягами и другими компонентами и заменено электродистанционным управлением полетом Skyryse.

Единственная ручка управления и сенсорные экраны являются основным интерфейсом пилота, позволяющим точно управлять R66 в полном рабочем диапазоне. По словам Skyryse, это включает в себя автоматический вход в авторотацию, «автоматическое планирование, выравнивание и посадку под контролем пилота».

На стенде Skyryse будет представлен Skyryse One, и посетители смогут забронировать место, чтобы опробовать упрощенную систему управления SkyOS на симуляторе.



FAA отменяет медосмотр пилотов

FAA завершило работу над существенным послаблением, предложенным пять лет назад, которое отменяет требование к пилотам-инструкторам, бортинженерам-инструкторам и летным инструкторам по Part 135 и 121 иметь медицинскую справку FAA при выполнении обязанностей в полете. Этот шаг также устраняет несоответствия нормативных актов в Part 135 и 121.

«Устранение противоречивого требования к медицинским справкам позволяет использовать пилотов, которые в остальном имеют квалификацию для выполнения функций инструкторов, бортинженеров и летных инструкторов на воздушных судах», - говорится в сообщении агентства. Это послабление «увеличило бы число опытных пилотов, которые смогли бы получить квалификацию проверяющих пилотов Part 135 на воздушных судах». Аналогичные уточняющие изменения были также внесены в Part 121.

В комментариях, полученных в NPRM, отмечается, что первоначально предложенные изменения были недостаточными для достижения цели нормотворчества: устранения путаницы в требованиях к медицинским справкам. Таким образом, FAA использует формулировки, отличные от предложенных, для дальнейшего разъяснения.

«Существенное облегчение остается неизменным по сравнению с тем, что было предложено в NPRM 2019 года, и исторической практикой – отмена требований к медицинским справкам для тех, кто не является обязательным членом летного экипажа», - говорится в сообщении агентства. Новое правило вступает в силу 18 июля.

SmartSky подключает к интернету King Air

Компания SmartSky, поставщик самых современных средств связи «воздух-земля» (ATG) для бизнес-авиации, объявила о получении дополнительного сертификата типа (STC) FAA для SmartSky LITE на самолете King Air 350i.

Сертификат распространяется на установку бортовой системы Wi-Fi для самолетов King Air моделей B200, B200C, B200GT, 250, 250C, 250ER, 260, 260C, 300, 350, 350C, 350CER, 350i, 350iER, 360, 360C и 360CER.

Установка первого комплекта была завершена провайдером Davinci Jets Services. В рамках ранее объявленных планов по оснащению большей части своего управляемого парка системами SmartSky

connectivity – благодаря способности SmartSky предоставлять клиентам услуги подключения к интернету, которые требовались на протяжении многих лет – компания Davinci уже завершила установку первых в своем роде систем SmartSky на Citation CJ4, Citation Latitude и Pilatus PC-12.

Дэвид Хелфготт, генеральный директор SmartSky, отметил, что получение этого STC знаменует значительный прогресс в линейке SmartSky STC и в поставке высокопроизводительного решения для серии самолетов, которые долгое время не имели возможность подключения к интернету в полете. «Пилоты и пассажиры этого самолета в абсолютном восторге от возможности подключаться ко всему самому важному без каких-либо ограничений».



Flyjets: собери рейс сам

Онлайн-маркетплейс чартерных авиаперевозок Flyjets запустил программу Flyjets+, которая включает в себя такие функции, как «ставка-предложение» и «empty leg», которые позволяют пользователям создавать собственные рейсы, что, по словам компании, увеличит загрузку чартерных самолетов. По словам представителей Flyjets, сборка приложения была завершена в прошлом году, и в настоящее время программа доступна для клиентов.

«Что мы делаем, так это говорим: Хорошо, цена на самолет была бы равна X, если бы это была прямая цена, учитывая, что он летел бы из Тетерборо в Опа-Лока и обратно из Опа-Лока в Тетерборо, и мы можем разделить эту сумму между двумя сторонами на противоположных маршрутах, эта цена составит 40% ниже для каждого плеча, и это здорово, и мы делаем это в режиме реального времени», - пояснила генеральный директор Flyjets Джессика Фишер.

Компания также представила калькулятор «fly green». «По сути, он позволяет любому пользователю автоматически рассчитать свой углеродный след, независимо от того, находится ли он на сайте или за его пределами. Итак, независимо от того, бронируете ли вы билеты через приложение или просто хотите узнать: «Эй, я лечу из пункта А в пункт Б на этом самолете или беру уроки пилотирования на такое количество часов в этом самолете — во что обойдется моя поездка?» - сказала она.

Кроме того, по словам Фишера, Flyjets надеется в конечном итоге включить в приложение выплаты SAF.

VOO отметили за инновации

VOO, маркетплейс B2B для операторов воздушных судов и чартерных брокеров, предоставляющий услуги по бронированию бизнес-джетов, стал победителем в категории «Инновационные продукты и услуги в авиации» на церемонии вручения наград MEA Business Achievement Awards, состоявшейся на этой неделе в Дубае.

Это признание является второй наградой для VOO после получения награды «Технологические инновации года» ранее в этом году. В прошлом месяце на выставке EVACE компания в партнерстве с GlobeAir представила свою технологию мгновенного бронирования.

Как комментируют в VOO, результаты поиска, соответствующие потребностям клиентов, теперь могут быть забронированы чартерными брокерами напрямую, что устраняет необходимость в отдельных запросах на бронирование и подтверждениях от операторов. Платформа VOO действует как единое окно, упрощая процесс бронирования и экономя драгоценное время брокеров и операторов. Авиакомпания GlobeAir со стабильной структурой ценообразования является идеальным партнером для внедрения этой инновационной функции. Кроме того, бронирование автоматически синхронизируется с системой управления полетами GlobeAir, что обеспечивает дальнейшую бесперебойную организацию и управление полетами.



Еве привлекла \$94 млн

На этой неделе Eve Air Mobility привлекла дополнительные \$94 млн для финансирования своих планов по выпуску на рынок четырехместного eVTOL в 2026 году. Публичная компания, мажоритарным акционером которой является бразильский авиастроительный концерн Embraer, объявила 1 июля, что несколько нераскрытых инвесторов поддержали новый раунд акционерного финансирования, который, как ожидается, завершится в ближайшие несколько недель.

\$94 млн нового капитала, который будет привлечен через предстоящее частное размещение, включают выпуск новых акций и ордеров на \$30 млн для Embraer и \$20 млн акций и ордеров для Nidec, которая поставляет электрическую двигательную систему для Eve через совместное предприятие с Embraer. Остальных инвесторов Eve не назвала.

Новый капитал будет выделен в соответствии с соглашением от 28 июня, согласно которому Eve выпустит и продаст 23,5 млн новых обыкновенных акций по цене \$4 за акцию. На торгах на Нью-Йоркской фондовой бирже 1 июля акции Eve закрылись на отметке \$3,28, что ниже цены закрытия 28 июня на уровне \$4,05.

В настоящее время Eve, тесно сотрудничая с Embraer, собирает свой первый полномасштабный прототип eVTOL на новом заводе в Таубате в бразильском штате Сан-Паулу. В июне компания объявила о привлечении дополнительных поставщиков для участия в программе, охватывающей такие элементы, как окна, двери и секции фюзеляжа.

Подразделение санитарной авиации FAI отметили на Ближнем Востоке

На церемонии MEA Business Achievement Awards 2024 в Дубае подразделение санитарной авиации FAI было удостоено награды «За выдающееся лидерство в отрасли и рост» в категории «Санитарная авиация». Члены команды FAI, базирующейся в Дубае, получили награду от Кеннета Митчена, исполнительного директора и издателя Creative Middle East Media, на престижной церемонии и гала-ужине, состоявшихся 25 июня в отеле Ritz Carlton JBR.

Премия MEA Business Achievement Awards присуждается самым инновационным и успешным компаниям и лидерам на Ближнем Востоке и в Африке.

Эта последняя награда является свидетель-

ством достижений FAI Air Ambulance на Ближнем Востоке, в частности, недавней аккредитации службы медицинского сопровождения коммерческих авиалиний (CAME) Европейским аэромедицинским институтом (EURAMI) для базирующейся в Дубае службы медицинского сопровождения. Это произошло в начале 2023 года после аккредитации FAI в качестве утвержденного провайдера EURAMI.

Сертификат CAME дает право поставщикам авиационной медицинской помощи, осуществляющим перевозку пациентов, таким как FAI, перевозить пациентов сидя в салоне самолета или на специально отведенных носилках.



Luxaviation представила отчет об экологическом развитии

Luxaviation Group представила свой отчет об устойчивом развитии за 2023 год, в котором рассказала о прогрессе в достижении нескольких целей устойчивого развития, включая запуск инвестиционного фонда, направленного на достижение нулевого уровня выбросов, партнерство с фирмами по углеродным кредитам, электрификацию средств наземного обслуживания (GNE), отказ от пластиковых бутылок и банок и разработку политики устойчивого развития.

«Отчет об устойчивом развитии Luxaviation Group за 2023 год – это не просто отражение нашего влияния и прогресса, но и дорожная карта для нашего будущего. Наши обязательства выходят за рамки соблюдения нормативных требований, мы пода-

ем пример и вдохновляем на позитивные изменения внутри отрасли и за ее пределами», - сказал Патрик Хансен, генеральный директор Luxaviation Group.

Компания заявила, что добилась значительного прогресса в выполнении своих обязательств по устойчивому развитию и инновациям в авиации.

«В 2023 году мы добились прогрессивных успехов в понимании и тем самым снижении нашего воздействия на окружающую среду. Расширение использования экологически чистого авиационного топлива (SAF) и электрификация наших наземных транспортных средств установили новые отраслевые стандарты экологически чистых методов. Эти

инициативы являются частью нашей более широкой цели – прозрачно вести отрасль к более ответственному будущему», говорится в заявлении компании.

Стремясь сократить выбросы на земле, оператор FBO инициировал электрификацию средств наземного обслуживания. Этот шаг поможет минимизировать воздействие на окружающую среду и повысит операционную эффективность. Между тем, ExecuJet, входящая в Luxaviation Group, уже достигла 57% своей цели по электрификации к 2030 году.

Компания также приняла строгую стратегию сокращения отходов, в частности, стремясь к 2025 году сократить количество одноразовых пластиковых бутылок и банок во всех своих FBO на 60%, а к 2026 году планируется полностью отказаться от них.

Компания также поделилась планами по укреплению своей стратегии устойчивого развития посредством программы взаимодействия с заинтересованными сторонами отрасли, включая производителей, регулирующие органы и экологические организации. С этой целью Luxaviation заключила партнерские отношения с провайдером рейтингов устойчивости бизнеса EcoVadis, чтобы повысить прозрачность и добиться положительного влияния на цепочки поставок.

Кроме того, Luxaviation также сотрудничает с поставщиком решений для устойчивого развития Azzera и разработчиком вертипортов eVTOL Networks для изучения экологически чистых решений для авиации.



В Германии представлен первый медицинский eVTOL

Немецкий стартап ERC-System на этой неделе обнародовал планы по разработке самолета eVTOL, специально предназначенного для операторов неотложной медицинской помощи.

Полезная нагрузка модели Charlie составит 450 кг, что, по словам ERC, будет достаточно для перевозки пилота, врача и пациента, а также медицинского оборудования. Ожидается, что самолет с неподвижным крылом будет иметь дальность полета 190 км и скорость полета до 180 км/ч.

На балках, соединяющей крыло и хвостовое оперение, предполагается установить шесть винтов вертикальной подъемной силы. Пара тянущих винтов для крейсерского полета расположена на крыле на высоте 2,3 метра над землей.

Программа поддерживается DRF Luftrettung, одной из крупнейших авиаспасательных служб в Европе, через проект eResCopter. Региональная служба здравоохранения Унтеральгау-Мемминген в Баварии также сотрудничает с ERC для оценки операционных планов, а также с университетской клиникой Рехтс дер Изер.

ERC, основанная в 2019 году, стремится сертифицировать самолет Charlie и подготовить его к вводу в эксплуатацию в 2029 году. К концу 2024 года планируется начать испытательные полеты с демонстратором технологий под названием Romeo и показать эту версию во время мероприятия в Мюнхене. Компания уже совершила более 100 тестовых полетов с маломасштабным демонстратором под названием Echo.

Charlie предложит объем салона 5,2 куб.м., что, по словам ERC, даст врачам достаточно места для лечения пациентов во время полетов. Задняя дверь будет иметь размеры 1,4 x 1,4 м и обеспечит удобный доступ для вспомогательного персонала.

По данным ERC, Charlie станет экономически эффективной альтернативой наземным машинам скорой помощи и более дорогим вертолетам. Компания прогнозирует, что эксплуатационные расходы на eVTOL будут составлять 8 евро за минуту полета, что можно сравнить с 23 евро в минуту для вертолета. Эта смета расходов не включает расходы на персонал, техническое обслуживание и косвенные операционные расходы.

ERC заявила, что провела исследования рынка,

предполагающие, что к 2035 году в Европе потребуется более 3000 медицинских eVTOL для полетов между больницами. По оценкам экспертов, с учетом спасательных полетов к этому моменту мировой спрос может достичь 45000 воздушных судов.

Компания планирует производить 250 новых моделей eVTOL в Германии каждый год к 2032 году. Она базируется в Оттобрунне, недалеко от Мюнхена, и получила начальное финансирование от автомобильной и аэрокосмической консалтинговой группы IABG. В настоящее время в компании работают 80 человек, ее соучредителями являются Дэвид Лёбль, бывший главный технический директор AutoFlight, разработчика eVTOL, и Рудольф Шварц, председатель IABG.



Daher оснащает новый логистический центр Airbus Helicopters в Альбасете

2 июля компания Airbus Helicopters официально открыла свой новый логистический центр в Альбасете, Испания, который оборудован и эксплуатируется компанией Daher в качестве ведущего партнера по логистике.

Расположенный рядом с производственным предприятием Airbus Helicopters в Альбасете, склад площадью 50000 кв. м. оптимизирует операции и

создаст несколько сотен новых квалифицированных рабочих мест для всего региона Кастилия-Ла-Манча. На открытии присутствовал премьер-министр Испании Педро Санчес.

Чтобы обеспечить требуемый уровень обслуживания, компания Daher оснастила новый центр высокоавтоматизированной и роботизированной системой хранения – первой в своем роде в авиационной

отрасли – с использованием передовых технологий от Exotec, ведущего французского специалиста по системам автоматизации складов.

Амбициозные и прорывные технологии складского хаба сокращают общий объем необходимого пространства для хранения, а также обеспечивают заданные уровни эффективности и реагирования, а также значительно сокращают необходимость перемещения операторов по площадке. Каждый аспект дизайна фокусируется на оптимизации контроля качества, сокращении человеческих ошибок, максимизации безопасности и улучшении условий работы операторов.

Транспортировка между объектами, также предоставляемая компанией Daher, будет осуществляться с использованием грузовиков, работающих на биотопливе, выбросы CO₂ у которых на 90% меньше по сравнению с дизельным топливом.

На новом предприятии в конечном итоге будут работать более 300 человек, 85% из которых – операторы, нанятые и обученные компанией Daher в партнерстве с Конфедерацией работодателей Альбасете (FEDA) на основе строго определенной процедуры, гарантирующей долгосрочное будущее созданных рабочих мест.

«Мы гордимся тем, что применяем наш опыт и инновационные возможности для работы в Airbus Helicopters, используя технологии, которые уверенно позиционируют Daher на пути к Индустрии 4.0, и полностью достигая целей этого проекта», – сказал Эмерик Даэр, генеральный директор логистического подразделения Daher.



ИКАО выпустила обновленный глобальный план обеспечения авиационной безопасности

Международная организация гражданской авиации (ИКАО) опубликовала второе издание своего Глобального плана обеспечения авиационной безопасности (GASeP). Опубликованный план был подготовлен в соответствии с резолюциями Ассамблеи ИКАО А41-18 и 19, в соответствии с которыми агентство ООН обязалось отслеживать прогресс государств-членов в реализации последних мер в рамках программы универсального аудита безопасности.



В документе определены следующие шесть приоритетов для правительств и отрасли: осознание рисков, культура безопасности, человеческий фактор, технологические инновации, надзор и обеспечение качества, а также сотрудничество между заинтересованными сторонами. В нем содержится стратегия и рекомендации по защите от меняющихся угроз безопасности.

«Новый Глобальный план ИКАО по авиационной безопасности является одновременно признанием неотложных и меняющихся проблем авиационной безопасности, с которыми мы сталкиваемся, и результатом непоколебимой приверженности ИКАО их решению», - сказал генеральный секретарь ИКАО Хуан Карлос Салазар. «Этот план является центральным элементом нашей поддержки активных действий правительств в области авиационной и кибербезопасности. Он также оказывает решающую поддержку нашей пропаганде увеличения объема ресурсов и сосредоточения внимания на этих приоритетах».

По решению суда, операторы несут неограниченную ответственность

Ранее в этом месяце верховный суд провинции Онтарио постановил, что авиакомпания «Международные авиалинии Украины» (МАУ) обязана возместить ущерб канадским семьям, потерявшим родственников, когда рейс PS752 был сбит иранской гвардией вскоре после взлета из Тегерана в январе 2020 года. По мнению экспертов по правовым вопросам и безопасности, это решение является знаковым и имеет серьезные последствия для всех эксплуатантов воздушных судов в плане их

ответственности за выявление рисков, связанных со всеми рейсами.

Суд Онтарио заслушал информацию о том, что авиакомпания МАУ провела оценку рисков за несколько дней до этого инцидента, но она не была обновлена, несмотря на быстро меняющуюся ситуацию в Иране. Авиалайнер был неправильно идентифицирован иранскими подразделениями ПВО, что привело к гибели 176 человек.

«В данном случае так получилось, что это были «Международные авиалинии Украины», но, честно говоря, эта ситуация могла затронуть любого оператора, это не было проблемой конкретной авиакомпании», - сказал Эндрю Николсон, генеральный директор группы авиационной безопасности Osprey Flight Solutions. «Операторы несут этот риск неограниченной ответственности, что делает необходимость оценки рисков, регулируемого, перспективного, упреждающего управления рисками четким требованием, требующим разъяснительной работы».

Согласно Osprey, эксплуатанты должны оценивать все рейсы на предмет потенциальных угроз безопасности. «Традиционно авиакомпании в значительной степени полагались на рекомендации регулирующих органов и правительств в отношении безопасности воздушного пространства и рисков, связанных с полетами», - прокомментировал Николсон. «Однако, как ясно показывает этот случай, такая информация часто задерживается, засекречивается или на нее влияют политические факторы».

Jetcraft: как подготовить и продвинуть свой листинг

В разгар пандемии уровень запасов деловых самолетов снизился до рекордно низкого уровня в 3%. Покупатели были менее требовательны, найти покупателя было легко, и многие самолеты были проданы еще до того, как они появились на рынке.

При рекордно высоком спросе продать самолет было проще простого, особенно с учетом того, что многие продавцы откладывали крупные работы по техническому обслуживанию и внутреннему переоборудованию, чтобы извлечь выгоду из динамично развивающегося рынка.

Сейчас, когда рынок возвращается в нормальное

русло, важно, чтобы продавцы понимали преимущества надлежащей подготовки своего самолета к продаже, чтобы максимизировать его стоимость.

Ранее покупатели были готовы инвестировать в бизнес-джет, который они хотели, даже если он нуждался в техническом обслуживании или реконструкции. Сегодняшние покупатели ожидают, что самолеты будут в хорошем состоянии и после поведенного технического обслуживания. Продавцы должны опережать требования к техническому обслуживанию, чтобы обеспечить готовность своих самолетов к приему покупателя, или быть готовыми снизить цену.

Как только воздушное судно окажется в хорошем состоянии, пригодном для продажи, продавцы должны рассмотреть потенциальных покупателей во всех местах, в том числе за пределами своей страны. Бизнес-авиация — это глобальный рынок, и регулярно совершаются трансграничные сделки. «Партнерство с таким специалистом, как Jetcraft, который связан с покупателями по всему миру и точно знает, где находится спрос, даст вам преимущество при продвижении вашего объявления», — рассказывает директор по продажам Мариус Брайтенбах.

Поскольку время, за которое джет продается на рынке увеличивается, позиционирование самолета для нужной аудитории становится еще более важным. Продавцам следует работать с надежным консультантом, который хорошо разбирается в текущей ситуации в отрасли. «В Jetcraft подход, основанный на анализе данных, включает в себя анализ рынка на высоком уровне, актуальные данные о самолетах и подробный анализ стоимости. У нас также есть сеть квалифицированных покупателей, готовых сделать предложения».

Наконец, не стоит недооценивать возможности экосистемы цифровых объявлений для охвата аудитории. «Наши индивидуальные рекламные акции с обзором на 360 градусов обеспечивают самый сильный и целенаправленный охват в отрасли, используя рекламу, цифровой маркетинг и электронную почту, чтобы привлечь внимание потенциальных покупателей к вашему объявлению. В итоге компания Jetcraft привлекает к вашему самолету больше внимания, чем кто-либо другой», — резюмирует Брайтенбах.



Поставки G700 во втором квартале задерживаются

Gulfstream Aerospace поставила во втором квартале меньше флагманских самолетов G700, чем ожидалось, что является более медленным стартом для сверхдальней модели, поскольку производитель, как сообщается, работает над последней модификацией. G700 получил сертификат FAA в конце первого квартала, а одобрение EASA – в середине мая.

Хотя Gulfstream передала первые два G700 в апреле, к началу июня компания поставила только во-

семь самолетов, согласно данным брокерской компании Hagerty Jet Group, которая добавила, что несколько бизнес-джетов остаются в Саванне. «В апреле General Dynamics сообщила, что поставит к концу года 50 или более самолетов G700... что кажется немного оптимистичным, учитывая, что мы только что перешли экватор года», - добавили в Hagerty.

Это подтверждает аналитическая компания Baird, которая также насчитала восемь поставок во вто-

ром квартале. Теперь Baird ожидает, что часть дохода переместится на вторую половину года. «Мы удивлены более медленным, чем ожидалось, началом поставок G700, когда на взлетно-посадочной полосе так много самолетов, готовых к передаче клиентам», - сказал аналитик Baird Питер Армент в отчете от 2 июля, опубликованном Seeking Alpha. «Мы снижаем наши оценки EPS за второй квартал 2024 на \$0,28 до \$3,02, что значительно ниже текущего консенсуса в \$3,34».

Hagerty также отметила: «Если вы летите в Саванну, то трудно не заметить около дюжины самолетов G700 на перроне возле вышки управления воздушным движением». По словам компании, у многих из них отсутствуют горизонтальные стабилизаторы, которые модифицируются в соответствии с изменениями, предписанными FAA. Gulfstream хранит молчание об этих модификациях, добавила Hagerty, заявив: «Мы знаем, что у многих из них будут перекрашены днища в дополнение к некоторым работам по хвостовому оперению, но дополнительные подробности неясны».

Hagerty также пристально следит за рынком поддержанных G650 с тех пор, как начались поставки G700, но предложение до сих пор остается на прежнем уровне. Компания отследила 10 сделок с участием этой модели. Еще пять продаж из 22 самолетов на рынке ожидают своего завершения. Таким образом, доступное предложение составляет 17 G650, что составляет 3% от всего парка. Цены снизились и на старые модели опустились ниже отметки в \$30 млн, сообщает Hagerty. «Это как раз то, где мы были в разгар пандемии в конце 2020 года».



Только вместе можно победить аварийность «вертолетов выходного дня»

Тяжелая катастрофа вертолета Robinson R66 RA-07430 в Амурской области, в которой погибли четыре человека (все находившиеся на борту), подтолкнула «Вертолетные заметки» вернуться к теме аварийности «Одуванчиков» в России. Вот, что получилось.

Итак, цена полетов Robinson в России: за неполных 15 лет мы имеем 71 авиационное происшествие (49 R44 + 22 R66), из них 30 катастроф, в которых погибло 71 человек, это не считая получивших ранения и увечья. В среднем – две катастрофы ежегодно и почти 5 погибших в год.

В географии падения «вертолетов выходного дня», ничего особенного. Закономерно с отрывом лидирует Московская область (чуть более 10% авиационных происшествий – каждое десятое падение), далее равномерно распределились туристические привлекательные – Краснодарский край, Алтай, Камчатка... и регионы со сложными метеоусловиями Якутия и т.д.

Попробуем взглянуть на динамику. Динамика негативная. Тяжесть происшествий усиливается, выживаемость снижается.

Доля катастроф в общем числе авиационных происшествий упорно приближается к отметке 50%, что свидетельствует о снижении уровня подготовки и непрофессионализме. Не умеем летать.

Что касается гибели людей, на одно авиационное происшествие приходится более 1 погибшего. Это почти вдвое выше среднемирового значения. Показатель – неэффективности работы нашей системы безопасности полетов.

Нельзя пройти мимо гибели в катастрофах Робинсон ведущих летчиков-инструкторов (Михаил Фариш, Дмитрий Ракитский, Александр Курылев...).

По существу, свалившаяся на пилотов «Одуванчиков» лавина «свободы полета», осталась без ответов на трудные вопросы. «Бросили на самотек».

Гибель людей в авиакатастрофах – это всегда трагедии, обусловленные совокупностью причин, для преодоления которых требуются совместные и целенаправленные усилия. Здесь нет простых ответов.

Если присмотреться, становится очевидным, что авиационные происшествия происходят с вертолетами операторов, у которых небольшой парк. Особая «группа риска» – владельцы с одним ВС (единичные вертолеты). «Одиночки выходного дня». Им кажется, что ухватили вертушку за хвост, «ан нет». Нет ни опыта, ни ответственности.

Здесь особую роль должен играть коллективизм. Сообщество единомышленников. Связующая роль отводится новым технологиям. Общие банки данных, видео-семинары, форумы, онлайн тренажеры, совместные решения технических и логистических вопросов... Где ключевым элементом выступает открытость, желание познать мир вертолетов и помочь другим. Первооткрывателям всегда трудно.

PS. Вместо заключения. Официальная позиция производителя Robinson Helicopter.

«В нашем письме от 28 февраля 2022 г. российским дилерам, сервисным центрам и операторам мы сообщили, что Robinson Helicopter Company не обрабатывает, не отправляет и не принимает какие-либо заказы из России. Это включает в себя как новые вертолеты, запчасти, так и отремонтированные вертолеты или агрегаты».

Источник: «Вертолетные заметки»



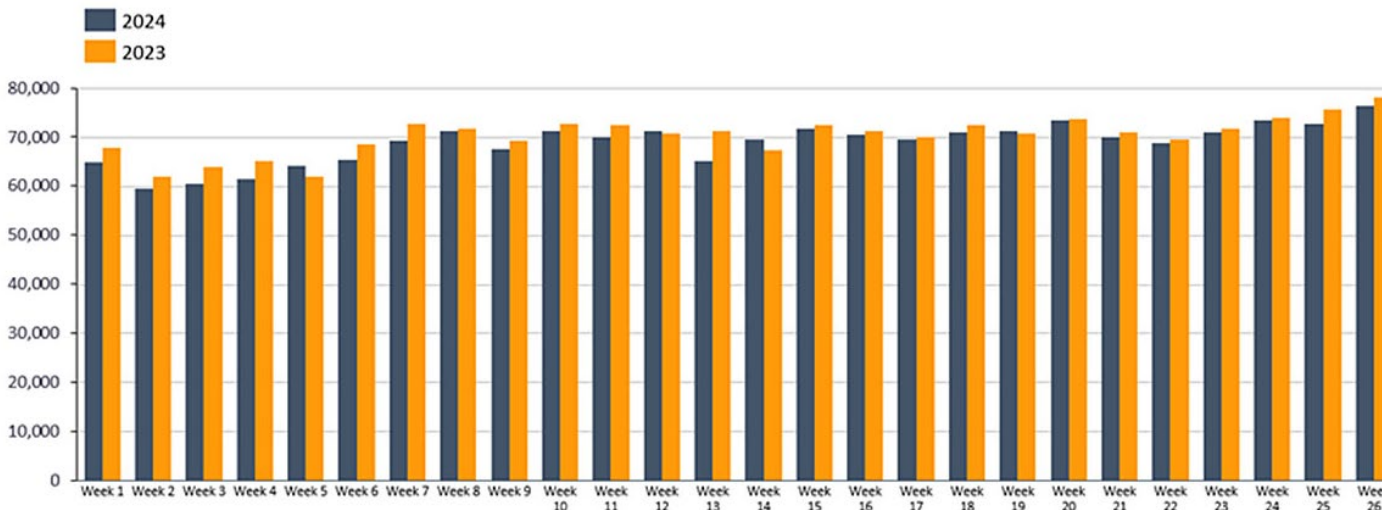
В первой половине 2024 глобальный трафик сократился на 2%

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, в течение 26-й недели (24–30 июня) общая активность бизнес-джетов в мире снизилась на 2% по сравнению с той же неделей 2023 года, что соответствует последней четырехнедельной тенденции снижения на 2%.

Трафик Part 135 и 91K на 26-й неделе упал на 5% по сравнению с 26-й неделей прошлого года. С начала года (с 1-й по 26-ю неделю) активность бизнес-джетов снизилась на 2% по сравнению с тем же периодом 2023 года. С 1 января по 30 июня налет мирового флота бизнес-джетов составил 2,98 млн часов, что на 2% меньше, чем в сопоставимом периоде 2023 года.

Соединенные Штаты

В США активность бизнес-джетов на 26-й неделе



Глобальный трафик бизнес-джетов по неделям с начала 2024 г. по сравнению с аналогичным периодом 2023 г.

упала на 3% по сравнению с той же неделей 2023 года, а четырехнедельная тенденция снизилась на 2% по сравнению с прошлым годом. Трафик Part 135 и 91K на 5% ниже по сравнению с 26-й неделей прошлого года. Во Флориде и Калифорнии активность упала на 7% по сравнению с 26-й неделей 2023 года, а в Техасе – на 5%.

С начала этого года активность бизнес-джетов в США на 1% ниже по сравнению с прошлым годом, налет также снизился на 1%. Суперсредние и сверхдальние джеты поддерживают рынок США в этом году, их трафик вырос на 9% и 6% соответственно, и налет соответствуют этим тенденциям. 96% активности суперсредних самолетов в США в текущем году приходилось на N-reg (США), однако сверхдальние бизнес-джеты регистрацией в США выполнили 88% от всех рейсов, что указывает на более высокую долю сверхдальних рейсов неамериканских операторов.

В этом году суперсредние самолеты также лидируют в рейтинге использования, зафиксировав средней налет на один самолет 147 часов, что значительно превышает средний показатель по всем типам бизнес-джетов, который в период с января по июнь составлял 96 часов на один самолет.

Среди всех типов операторов с начала года в США больше всего налетали компании по управлению воздушными судами, за ними следуют долевыми операторы, которые в текущем году имеют налет больше, чем любым из последних пяти лет.

Европа

На 26-й неделе активность бизнес-джетов в Европе упала на 2% по сравнению с 26-й неделей 2023 года, а тенденция за последние четыре недели на 3% ниже по сравнению с прошлым годом. В Германии продолжается рост на фоне проведения ЕВРО-2023, активность на 26-й неделе выросла

Departure Airport	BizAv: Departures	BizAv: vs 1 yr ago
KTEB, Teterboro	11,589	10%
KPBI, Palm Beach Intl.	7,919	6%
KDAL, Dallas Love Field	5,980	3%
KIAD, Washington Dulles Intl.	5,090	12%
KHPN, Westchester County	4,966	6%
KLAS, McCarran Intl.	4,944	16%
KVNY, Van Nuys	4,384	7%
KSDL, Scottsdale	4,345	13%
KAPF, Naples Municipal	4,204	15%
KMDW, Chicago Midway Intl.	3,961	16%
Grand Total	301,614	9%

Аэропорты вылета в США по количеству рейсов, с 1 января по 30 июня 2024 г.

на 6% в годовом исчислении. Напротив, Великобритания и Франция зафиксировали спад по сравнению с прошлым годом, объем полетов упал на 2% и 8% соответственно.

По итогам первого полугодия Франция стала самым загруженным европейским рынком бизнес-джетов, хотя трафик сократился на 3% по сравнению с прошлым годом. Италия и Испания противостоят региональной тенденции, демонстрируя годовой рост на 3% и 5% соответственно. Долевые операторы и компании по управлению воздушными судами, по-видимому, поднимают итальянский рынок, количество вылетов выросло на 3% и 11% соответственно. Греция также демонстрирует сильный рост, трафик бизнес-джетов на 11% превышает прошлогодний показатель.

С начала года в России было выполнено всего 2788 рейсов бизнес-джетов, что на 37% меньше, чем в прошлом году, и представляет собой резкое снижение по сравнению с 12261 рейсом в 2019 году. Внутренние рейсы в России составляют 41% от общего числа вылетов в этом году, основные международные рейсы – в Турцию и ОАЭ.

Трафик из Европы в Израиль сократился на 15% в годовом исчислении, самое

Departure Country	Flights	% of total	vs 1Y ago: Flights	vs 2Y ago: Flights	vs 3Y ago: Flights	vs 4Y ago: Flights	vs 5Y ago: Flights
United Kingdom	36,392	14.1%	-0.9%	-9.3%	101.9%	89.1%	6.1%
France	41,569	16.1%	-3.0%	-10.5%	33.4%	77.1%	-0.1%
Spain	24,087	9.3%	4.8%	-5.3%	28.0%	138.3%	24.7%
Italy	28,520	11.0%	3.4%	2.3%	56.8%	175.4%	26.4%
Germany	31,413	12.2%	-4.6%	-12.6%	10.9%	32.1%	-6.3%
Switzerland	19,797	7.7%	-3.2%	-11.0%	37.2%	54.3%	6.4%
Greece	6,467	2.5%	11.4%	6.1%	9.8%	182.8%	39.5%
Portugal	4,449	1.7%	-7.3%	-7.4%	23.6%	104.2%	31.2%
Austria	7,871	3.0%	-0.5%	-12.8%	17.1%	48.6%	-5.2%
Ireland	3,245	1.3%	-2.0%	-7.5%	122.7%	124.7%	18.3%
Grand Total	258,236	100.0%	-1.3%	-10.1%	25.2%	70.9%	4.4%

Трафик бизнес-джетов на основных европейских рынках, январь-июнь 2024 г.

популярное направление – из Греции в Израиль, рейсы по этому маршруту выросли на 34% по сравнению с прошлым годом. Рейсы из Великобритании в Израиль сократились на 10%, из Франции – на 39%, а из Швейцарии – на 42%.

Остальной мир

На 26-й неделе активность бизнес-авиации в Южной Америке выросла на 5% по сравнению с 26-й неделей прошлого года, а в первом полугодии трафик в Сан-Паулу на 13% выше в годовом исчислении. На Ближнем Востоке активность бизнес-джетов на 26-й неделе упала на 12% по сравнению с 2023 годом, а с начала года количество вылетов из Эр-Рияда снизилось на 15%, активность в Джидде составляет менее половины от прошлогоднего уровня, общая тенденция на Ближнем Востоке отстает на 8% от 2023 года.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Первая половина 2024 года показывает, что использование бизнес-джетов немного снизилось по сравнению с 2023 годом, но все еще значительно выше по сравнению с 2019 годом. Рынок США всего на 1% слабее, чем в прошлом году, при этом Флорида, суперсредние самолеты и долевые рейсы выглядят устойчивыми. Спрос на бизнес-джеты в Европе этим летом вырос, особенно в Германии. На Ближнем Востоке в этом году наблюдается снижение использования бизнес-джетов, особенно в Саудовской Аравии».



Налет бизнес-джетов на Ближнем Востоке, январь - июнь 2024 г.

Рынок бизнес-авиации укореняется в Африке

В Африке восприятие деловой авиации меняется медленно, но верно. Прошли те времена, когда деловая авиация воспринималась как средство передвижения только для очень обеспеченных людей, и сегодня она считается экономическим катализатором, который позволяет странам континента стимулировать инвестиции и развитие.

Без бизнес-авиации инвестирование во многие части Африки было бы затруднено, особенно учитывая отсутствие эффективного автомобильного и железнодорожного транспорта на огромном континенте, отмечают лидеры отрасли. Деловая авиация поддерживает экономический рост на богатом полезными ископаемыми континенте, перевозя ценные ископаемые, такие как золото и алмазы. В Западной и Центральной Африке бизнес-джеты играют ключевую роль в обслуживании нефте-

газовой отрасли, доставляя персонал и выполняя рейсы для экстренной и медицинской эвакуации. В Восточной Африке деловые самолеты поддерживают быстро развивающийся туристический сектор.

Медицинская эвакуация также является важным видом деятельности для бизнес-джетов. Из-за нехватки полностью оборудованных больниц и специализированных врачей на всем континенте частная авиация играет роль в восполнении этого дефицита, выполняя рейсы по медицинской эвакуации в страны с более развитыми системами здравоохранения. Тем не менее, большинство рейсов бизнес-джетов выполняются по внутриафриканским маршрутам.

По словам Дани Жубера, вице-президента Jetcraft по продажам в Африке, многие компании добав-

ляют бизнес-подразделения в большем количестве стран Африки, создавая потребность в авиаперевозках. Жубер заявил, что спрос на владение бизнес-джетами резко растет по всему континенту, как это видно в таких странах, как Ангола, Уганда и Гана. «В Кении, где уже имеется мощная база частных самолетов малой дальности, используемых для туризма, мы наблюдаем растущий интерес к более крупным самолетам для более длительных полетов. Устоявшиеся рынки, такие как Нигерия и Южная Африка, остаются динамичными».

Из 418 бизнес-джетов, эксплуатируемых в Африке, ЮАР имеет самый большой парк деловых самолетов – 137, за ней следуют Кения и Нигерия.

«Вместо того чтобы быть последним пристанищем для многих стареющих самолетов, континент теперь рассматривается как жизнеспособный центр операций, где ведущие производители активно продают свои новейшие модели, а международные стандарты эксплуатации являются нормой», - добавила Альсинда Перейра, председатель Африканской ассоциации деловой авиации (AfBAA), панафриканского адвоката отрасли с 40 членами из Африки, Европы и США.

Перейра, первая женщина-председатель AfBAA, заявила, что ассоциация, созданная в 2012 году, сыграла значительную роль в изменении восприятия отрасли и продолжает укреплять связи со своими членами, а также международными и региональными институтами, чтобы способствовать росту, пониманию, и принятию деловой авиации. «Целью AfBAA является продвижение деловой авиации и АОН как позитивного инструмента эко-



номического развития Африки, который ценится и поддерживается африканскими правительствами, органами гражданской авиации и заинтересованными сторонами авиационной отрасли по всей Африке», - добавила она.

По данным AfBAA, авиационный сектор Африки уверенно восстанавливается после последствий пандемии Covid-19. Грузовые авиаперевозки выросли на 31,4%, а трафик регулярных авиакомпаний составляет 93% от уровня 2019 года. Ожидается, что в этом году будет достигнут допандемийный уровень пассажиропотока.

Для континента, на котором проживает более 15% населения мира, на долю Африки приходится лишь 3% мирового воздушного движения. Однако

Международная ассоциация воздушного транспорта (IATA) прогнозирует, что семь из 10 самых быстрорастущих авиационных экономик в ближайшие 20 лет будут находиться в Африке.

Руководители AfBAA оптимистичны в отношении того, что этот рост служит хорошим предзнаменованием для бизнес-авиации и привлечет ключевых инвесторов особенно из Европы. «Африка предлагает привлекательные инвестиционные возможности для игроков мировой деловой авиации благодаря своему растущему среднему классу, богатой ресурсами экономике и неиспользованному потенциалу авиационного рынка», - сказал Гэвин Кигген, заместитель председателя AfBAA. «В регионе растет спрос на чартерные услуги, центры технического обслуживания и продажу самолетов».



По словам Киггена, правительства и регулирующие органы африканских стран начинают понимать, что бизнес-авиация является ценным бизнес-инструментом, что привело к оптимизации инвестиций на континенте. «Понимание ценности деловой авиации для Африки связано с необходимостью для корпораций путешествовать для расширения и достижения делового успеха, будь то на местном или международном уровне. Вот почему такие компании, как члены AfBAA, постоянно усиливают свое присутствие», - сказал он.

Давит Лемма (Dawit Lemma), основатель и генеральный директор эфиопского провайдера авиационных услуг Krimson Aviation, сказал, что одним из самых позитивных событий является признание со стороны регулирующих органов на континенте. Регуляторы теперь начинают понимать, что бизнес-авиация, АОН и коммерческая авиация – это не одно и то же, и им требуется собственный набор правил, сказал Лемма. «Отличным примером этого является новая Стратегия безопасности полетов АОН, которую начало осуществлять Управление гражданской авиации ЮАР», - отметил он.

Однако не все так радужно, как кажется. Операторы деловой авиации столкнулись с множеством проблем, препятствующих росту сектора. Недостаточная осведомленность, политическая нестабильность, вооруженные конфликты, неадекватная инфраструктура аэропортов, длительный процесс получения разрешений на полеты и непомерные сборы за посадку и наземное обслуживание входят в длинный список проблем, влияющих на деятельность бизнес-авиации в Африке.

Политическая нестабильность на континенте является одной из основных проблем, препятствующих развитию деловой авиации. Практикующие специалисты в сфере деловой авиации сетуют на то, что на континенте много зон активных конфликтов. В последние пару лет, в основном в Западной и Центральной Африке, во многих частях африканского воздушного пространства появились рекомендации по эшелонам полета, на которых могут летать деловые самолеты из-за зон активных конфликтов.

Еще одним препятствием являются высокие налоги и аэропортовые сборы. По данным IATA, в Африке одни из самых высоких налогов и сборов на авиационное топливо и самые высокие сборы/платы за посадку. Эти расходы перекладываются на пассажира, что удерживает высокие цены на рейсы и делает авиаперелеты более дорогими, чем где-либо еще в мире.

Кроме того, в африканских странах возникли значительные проблемы с упрощением визового режима. Однако в последние годы некоторые страны упростили процесс получения виз. Джон Хауэлл, основатель и генеральный директор AviaDev Africa, сказал, что открытость в Африке улучшается, поскольку страны осознают, что высокие визовые сборы и длительные процедуры наносят ущерб отдыху и деловому туризму. «Большие успехи были достигнуты с внедрением электронных виз и виз по прибытии. Хорошим примером этого является визовое соглашение между Кенией, Руандой и Угандой», - сказал Хауэлл.

Африканские страны также стремятся решать про-

блемы плохой инфраструктуры аэропортов. «За последние годы в Африке были сделаны несколько заметных инвестиций в новые аэропорты, но все еще есть много аэропортов с плохими условиями и, что еще важнее, аэропортов, которые работают на пределе или выше пропускной способности», - сказал Хауэлл. «Инфраструктура аэропортов должна идти в ногу с темпами развития маршрутов на континенте, если рынок хочет добиться роста».

Еще одним препятствием для значительного роста деловой авиации в Африке является нехватка квалифицированных пилотов на континенте. Перейра сказала, что некоторые авиационные некоммерческие организации сосредоточены на поддержке профессионального развития пилотов, авиадиспетчеров и других авиационных специалистов с помощью стипендий, программ наставничества и возможностей обучения.

В большинстве африканских стран техническое обслуживание деловых самолетов недоступно. «Техническое обслуживание этих типов самолетов остается сложным: за пределами Южной Африки и Кении либо плохая, либо вообще отсутствует техническая поддержка», - сказал Кигген.

Лемма также указывает на проблемы, связанные с финансированием воздушных судов и требованиями к летной эксплуатации, такими как разрешения, топливо и другие удобства, необходимые для деловой авиации. «Самой большой проблемой при получении разрешений, будь то VIP или медицинская эвакуация, является непоследовательность в процессе и сроках получения разрешения в разных регионах, даже соседних странах», - сказал Лемма.

«Страна А может потребовать только документы на самолет и обработать разрешение онлайн в течение 24 часов. Однако страна В может быть соседней, которой для разрешения требуются документы на самолет, экипаж и право собственности, и которое должно физически оформляться в авиационном органе более 72 часов», - добавил он. «Задержка разрешений на полет, к сожалению, стоит жизней».

Несмотря на все проблемы, руководители AfBAA по-прежнему с оптимизмом смотрят на будущее бизнес-авиации на континенте. «Хотя некоторые затяжные последствия Covid все еще ощущаются в отрасли бизнес-авиации в Африке, ведущие компании сходятся во мнении, что 2023 год был положительным в финансовом отношении, и что восстановление частной авиации шло быстрее, чем первоначально прогнозировалось», - сказал Кигген.

Кроме того, по его словам, такие развивающиеся экономики, как Ангола, Уганда, Гана и Демократическая Республика Конго, становятся важными игроками в отрасли. «Хотя Южная Африка, Кения и Нигерия продолжают лидировать с точки зрения продаж самолетов и спроса на чартеры, увеличение числа участников с возросшими возможностями предоставления услуг является хорошей новостью для конечного пользователя», - добавил Кигген.

Учитывая рост нефтегазовой и горнодобывающей промышленности и бурно развивающийся туристический сектор, будущее деловой авиации в Африке представляется многообещающим.

Первые воздушные перевозки eVTOL не знаменуют собой конец гонки ААМ за рынок

В гонке за выход на рынок передовой воздушной мобильности (ААМ) где ставки высоки, теперь можно по-настоящему отделить зерна от плевел, и независимые наблюдатели, такие как Alton Aviation Consultancy, с большей ясностью видят, как рынок будет разворачиваться в ближайшие пару лет. Базирующаяся в Сингапуре компания активно помогает множеству игроков получить сейчас труднодоступное финансирование и отточить свои стратегии для ожидаемого периода консолидации в очень насыщенном и разрекламированном секторе.

«Мы начинаем более четко видеть победителей и

проигравших, и выигрывают те, кто может продемонстрировать, что у них есть наличные в банке», - сказал изданию AIN директор Alton Джошуа Нг. «Тем, у кого этого нет, придется сначала продемонстрировать что-то действительно исключительное, чтобы доказать, что в них стоит инвестировать уже сейчас».

Команда Alton недавно опубликовала вторую часть своей «Белой книги», в которой рассматриваются соображения для потенциальных эксплуатантов, планирующих купить воздушное судно eVTOL для начала коммерческих операций. По мнению Alton, значение будет иметь не столько то, какие

компании получают первые из новых транспортных средств, летающих с пассажирами или грузами, сколько то, кому из них удастся масштабировать свою деятельность до такой степени, чтобы обеспечить устойчивый рост.

«Посмотрите на Китай, где у EHang уже есть сертифицированное воздушное судно, которое очень мало и не поддается масштабированию такими темпами», - сказал Нг. «Когда вы переходите к сотням или тысячам [летающих воздушных судов], вот тогда это становится интересным».

Из ситуации, когда несколько сотен потенциальных пионеров eVTOL боролись за то, чтобы сломать шаблон отрасли воздушного транспорта, теперь кажется очевидным, что есть небольшая группа лидеров со скромным количеством последователей. «Это зависит от того, что компания в конечном итоге хочет сделать», - объяснил Нг. «Если вы хотите стать производителем воздушных судов, окно возможностей явно закрывается, но вы имеете хорошее ценностное предложение с точки зрения технологии аккумуляторов, двигательных установок или авионики, вы все равно можете сделать действительно хороший бизнес, если есть собственная интеллектуальная собственность. И мы увидим гораздо больше таких случаев, потому что для функционирования всей экосистемы необходима цепочка поставок, поддерживаемая производителями оборудования».

Приобретение компанией Joby в начале июня специалиста по технологиям автономного полета Xwing, по-видимому, является ярким примером того, как производители видят ценность в попол-



нении своего портфеля интеллектуальной собственности. Производитель eVTOL все еще может использовать прорыв Xwing для расширения возможностей своих транспортных средств летать без пилота на борту, но он не объявил о сроках или планах такого шага.

И в будущем может произойти еще большая консолидация, поскольку крупные аэрокосмические концерны еще не в полной мере проявили себя с точки зрения того, как они могут повлиять на генфонд ААМ. «Крупные компании, такие как Boeing, могут поддерживать более низкие [и более мед-

ленные] уровни активности», - сказал Алан Лим, коллега Джошуа Нг. «Что, если кто-то из них купит компанию вроде Volocopter, чтобы получить интеллектуальную собственность, как это сделала Airbus с [авиалайнером] Bombardier CSeries?»

Исчезновение свободных денежных средств

По мнению Нг, сокращение предложения свежего капитала для ААМ вполне может оказаться движущей силой консолидации. «У некоторых людей просто не будет денег, чтобы довести дело до сертификации», - пояснил он. «Речь идет не о выживании, а о поиске подходящей возможности. Некоторые производители могли бы поддерживать низкий уровень активности, а затем наверстать упущенное, проявив терпение и выполнив ввод в эксплуатацию после 2030 года. Но большинство производителей идут по менее терпеливому пути. Дело не в том, кто первым выйдет на рынок и станет победителем, а в том, кто первым начнет масштабироваться, и в том, чтобы быть первым в этой сфере, есть свои плюсы и минусы».

Затем возникают вопросы о том, как будет формироваться бизнес-модель ААМ, и кто будет предоставлять ценностные предложения. «Батареи станут важной частью цепочки создания стоимости для операторов», - добавил Лим, отвечая на вопрос о том, как будет осуществляться управление ключевыми активами. «С точки зрения оператора, вам нужна экосистема для ее поддержания, и одной из частей этого являются финансы. Если вы хотите, чтобы инвесторы рассмотрели возможность приобретения воздушных судов и их аренды, то этой

части уравнения не уделяется достаточного внимания с точки зрения управления рисками и стоимости этих ресурсов».

Лим рассматривает первые годы эксплуатации eVTOL как некое робкое состояние перемен. «То, что мы увидим, похоже на то, что сейчас переживает ENang», - сказал он AIN, когда его спросили о том, почему китайский производитель до сих пор не получил сертификат эксплуатанта, необходимый для дальнейшего расширения коммерческих рейсов, примерно через восемь месяцев после получения сертификата типа для своего двухместного полностью автономного EN216-S. «Он не будет масштабироваться так быстро; это будет переходный этап».

Тем не менее, команда Alton явно рассматривает коммерческие авиаперевозки eVTOL как поезд, который, так или иначе, собирается покинуть станцию вовремя, даже если конечный пункт назначения остается неясным. Но делается достаточно, чтобы привлечь пассажиров на борт, поскольку осведомленность широкой общественности о новом виде транспорта, похоже, находится на очень низком уровне.

«Сарафанное радио будет лучшим способом продать это», - заключил Нг. «В таких местах, как Нью-Йорк, уже есть гидросамолеты и вертолеты, которые делают то же самое, что и ААМ, и в конечном итоге цена [на воздушные такси eVTOL] снизится. Она будет снижаться настолько быстро, насколько это возможно, поскольку компании придумывают, как внедрять инновации, точно так же, как это сделали бюджетные перевозчики».



КВЗ берется выпускать первый российский легкий вертолет

Легкий однодвигательный вертолет, разработать который год назад поручил премьер Михаил Мишустин, будут строить в Казани. Имелись и другие претенденты, но, по информации «БИЗНЕС Online», раис РТ Рустам Минниханов сумел доказать, что КВЗ справится лучше всех. Машина нужна как можно скорее: отечественных вертолетов такого класса нет, а обслуживать вертушки западного производства все сложнее. Потенциально спрос огромен. При этом предыдущие попытки создать подобный вертолет провалились.

Россия дозрела до легкого однодвигательного. На заседании совета директоров «Вертолетов России» (ВР), которое прошло 22 июня в Казани,

было принято решение о выпуске на КВЗ нового для отечественного авиастроения типа вертолета — легкого Ми-34. Об этом сообщили источники «БИЗНЕС Online» в авиапроме. В ВР не стали комментировать эту информацию.

Ее в разговоре с «БИЗНЕС Online» подтвердил советник премьер-министра РТ Назир Киреев. По его словам, раис Татарстана, член совета директоров ВР Рустам Минниханов привел такие доводы в пользу КВЗ, что все согласилось: Ми-34 надо выпускать в Казани. Главным стало то, что у КВЗ, единственного из серийных вертолетостроительных заводов, есть опытное конструкторское бюро. «Специалисты КВЗ всегда были нацелены

на разработку, — подчеркнул Киреев. — Так появились модификации Ми-8, кардинально изменившие облик вертолета и затем использовавшиеся не только КВЗ, но и другими заводами. Это позволило предприятию получить сертификат разработчика, и в итоге был создан „Ансат“. У нас есть специалисты, готовые внести большой вклад в разработку, — таких в отрасли мало. Привлечение ОКБ КВЗ позволит оперативно решать многие вопросы по разработке и освоению производства Ми-34».

Советник не стал уточнять, кто еще претендовал на строительство Ми-34. По информации наших источников, это Улан-Удэнский авиационный завод. Претендентов можно понять: потенциально на Ми-34 большой спрос в России. Программа не случайно формулируется как «Инвестиционный проект создания легкого вертолета с целью замещения иностранной вертолетной техники на отечественном рынке и увеличения доли продаж гражданской продукции в холдинге». Поручение проработать вопрос создания легкого однодвигательного вертолета премьер-министр РФ Михаил Мишустин дал в августе 2023 года.

По словам руководителя проекта BizavNews Дмитрия Петроченко, Ми-34 — это замена прежде всего сверхпопулярному в России семейству Robinson (поршневному R44 и газотурбинному R66, суммарно их в РФ около 400), а далее — Airbus H125, Bell 206, Bell 505, которые в нашей стране представлены штучно. Отметим, что взлетевший в 1990 году четырехместный R44 от американской компании Robinson Helicopter признан самым популярным вертолетом общего назначения в мире. «У российских Robinson в последние годы наблюдается



высокая аварийность, а если говорить проще — это ужас, — рассказал эксперт „БИЗНЕС Online“. — Ее связывают с прекращением технической поддержки. Сказывается и отсутствие возможности проходить обучение за границей».

По словам Петроченко, за последний год в России наработали серые схемы по поставкам запчастей и самих вертолетов, но последних — только со вторичного рынка. Предложения эксперты характеризует как «нормальные»: возраст вертолетов — 5–7 лет, налет небольшой, плюс программы поддержки. Но все равно обслуживать парк все сложнее. Как рассказал «БИЗНЕС Online» генеральный директор Казанского авиапредприятия Магомед Закаржаев, все покупается только через третьи страны и с переплатой в 1,5–3 раза. В скорое обновление поставок новых машин Петроченко не верит: «Все авиапроизводители очень серьезно относятся к вопросу санкций. У некоторых созданы департаменты по контролю за сделками подобного рода. И даже если компании против такой постановки вопроса, в советах директоров сидят лоббисты, для которых политическая повестка — самое важное».

По информации «БИЗНЕС Online», Ми-34 (новое название — Ми-34М) будет оснащаться газотурбинным двигателем ВК-650В, который сегодня создается прежде всего в интересах программы «Ансат» (до конца лета планируется начать наземные гонки движка непосредственно на вертолете). Учитывая мощность ВК-650, предполагается создать несколько модификаций Ми-34 — взлетным весом от 1,5 т до 2,1 т и вместимостью от 3 до 6 пассажиров (плюс один пилот).

Третье рождение Ми-34

«Я знаком с конструкцией Ми-34 — не похоже на то, что солидная фирма сработала: фюзеляж неудачно сделан, в целом машина старовата, — оценил новость в беседе с „БИЗНЕС Online“ бывший заместитель генерального директора КВЗ Валерий Карташев. — Но раз решили, значит, решили». Под «старовата» имеется в виду то, что в исходном своем варианте Ми-34 — проект не новый.

Его история началась в 1970-х, когда в ДОСААФ начали списывать Ми-1. В 1979 году с просьбой о создании легкого вертолета к фирме Миля обратился руководитель ДОСААФ маршал авиации Александр Покрышкин. Дело в том, что заинтересованности в машинах легкого класса в стране с плановой экономикой никто не проявлял: основные потребители такого типа — авиаторы-любители — отсутствовали как класс, а для обучения военных и гражданских пилотов использовали Ми-2 и Ми-8 — в СССР не «мелочились» по поводу расхода горючего и трат ресурса дорогостоящей техники. Но как летчик Александр Иванович прекрасно понимал, что легкая машина необходима. К его мнению прислушались.

Разработку «Изделия 300» (впоследствии — Ми-34) начали в 1980 году под поршневым двигателем М-14В-26. Первый полет состоялся в ноябре 1986-го. Производство планировалось развернуть на Закарпатском машиностроительном заводе, но все перечеркнул распад СССР. Испытания возобновили в конце 1992 года, а в 1993-м на Арсеньевском авиационном заводе развернули мелкосерийное производство. В 1995 году Ми-34 получил сертификат

авиационного регистра межгосударственного авиационного комитета.

В соответствии с программой развития гражданской авиационной техники на 1992–2000 годы, планировалось выпустить 400 Ми-34, а общая потребность прогнозировалась в районе 2 тысяч. Но спроса не наблюдалось: государственным структурам было не до вертолетов, нарождающемуся классу капиталистов они пока были дороговаты, а позднее ему потребовалось нечто более продвинутое по ресурсу, грузоподъемности, дальности полета, комфорту и обслуживанию. Всего изготовили около 30 машин. Их недолго использовали московская милиция, башкирские нефтяники и ВВС Нигерии. Но после выработки ресурса вертолеты встали, их списали.

В начале 2010-х о машине вспомнили — начали разработку модификаций Ми-34С1 (с поршневым двигателем) и Ми-34С2 (с французским газотурбинным Arrius). Ми-34С1 показали на МАКС-2011, на этом все и закончилось. В 2012 году проект закрыли, как писали тогда — из-за неконкурентоспособности с R44, причиной чего во многом стало отсутствие хорошего двигателя отечественного производства. Денег для его разработки не нашли.

Отметим, что свой проект легкого вертолета — «Актай» — в середине 90-х предлагал и КВЗ. Глобально идея была в законченности модельного ряда завода в разных весовых нишах: «Актай» (максимальная взлетная масса — 1,15 т) — «Ансат» (3,6 т; отметим, что по принятой в мире классификации это вертолет) среднего класса — Ми-8 (11,1 т) — Ми-38 (15,6 т). При падении спроса на какой-либо

из типов или на несколько из них завод бы все равно оставался при деле. Под «Актай» решили адаптировать автомобильный роторно-поршневой двигатель (РПД) «ВАЗ-4265». В Тольятти приобрели два движка, а главный редуктор заказали на петербургском «Красном Октябре».

В 2004 году выкатили летный прототип. «День первого запуска, — вспоминает Карташев. — Нажал я на кнопку, двигатель заработал, а лопасти не крутятся! Редуктор. Исправить его на заводе было невозможно — конструктивный дефект. Питерцы взялись доработать, но долго тянули, а когда прислали назад, то я уже увольнялся (2007 год, когда КВЗ вошел в ВР, а команду генерального директора Александра Лаврентьева сменил менеджер Вадима Лигая — прим. ред.), и на этом все заглохло».

Какой вертолет мы увидим и потянет ли КВЗ четвертый тип

Новость о Ми-34 порождает ряд вопросов.

Первый: не логичнее ли создать новый вертолет, а не отталкиваться от несколько архаичного Ми-34?

Как объяснил один из наших источников, машина такого класса нужна как можно быстрее. Изначально речь шла только о косметических изменениях и об установке нового поршневого двигателя. Т. е. ход мысли был такой: Ми-34 сертифицирован, сейчас установим новый двигатель, досертифицируем — и все готово. «Но постепенно поняли: это все равно что пытаться сделать современный автомобиль из „ГАЗ-24“, — говорит наш собеседник. — Ми-34 создан на технологической

базе предыдущего поколения. И нужного поршневого двигателя в ближайшее время не появится, а газотурбинный двигатель — уже совсем другая история. И правильно, что так решили. Аппарат придется заново сертифицировать — потому что получается новый вертолет, а от Ми-34 остается только название. Для чего оно понадобилось, не могу представить».

Делать с чистого листа в определенной степени всегда лучше, но если есть задел, то легче пройти начальный, самый трудный этап, а мы не в той ситуации, чтобы медлить, подчеркнул в беседе с «БИЗНЕС Online» эксперт по вертолетной тематике, старший научный сотрудник академии им. Жуковского Евгений Матвеев. «Очень жестко стоит проблема с подготовкой вертолетных кадров и технического состава, — говорит он. — У нас вообще нет учебно-тренировочного вертолета, а Ми-8 и „Ансат“ — дорогое удовольствие. Инструкторы уходят — летать некому и не на чем».

Рафаэль Ягофаров летал на Ми-34 в интересах компании «Баштрансгаз», а также обучал нигерийских пилотов. «В „Башкирских авиалиниях“ этот вертолет появился случайно, — рассказал он „БИЗНЕС Online“. — На „Мосавиашоу“ его увидел премьер-министр Виктор Черномырдин и сказал гендиректору „Баштрансгаза“ Мухаматнуру Валееву: „Возьми несколько, вам на небольшие плечи нормально пойдет“. Кто премьеру возражать будет? Взяли пять. Несколько лет эксплуатировали... Конструкция удачная, управляемость отличная, машина многое прощает пилоту — идеальный учебный вертолет. Помнится, омское училище хотело его взять, я даже отзыв писал. Минусы: слабый



движок, дальность — всего 220 километров. И по мелочам: у Robinson дверь, как в автомобиле, захлопываешь, а на Ми надо было силу приложить. Запуск сложный, а у американцев — тоже как на машине. Об авионике даже не говорю. Думаю, тот Ми-34 — пройденный этап. Название можно сохранить, а все остальное надо переделывать».

Второй: как скоро программа получит двигатель ВК-650В, который планируется устанавливать еще и на «Ансат», и на Ка-226?

«За ВК-650 очередь будет, — предрекает источник. — Сертификат на него, конечно, получат и на колеске смогут сделать штук 20–30, а до серии еще

пахать да пахать: подготовка производства — это не просто, миллиарды рублей. ВК-650 еще долго будет раскручиваться, и приоритет, естественно, у „Ансата“». Как полагает Матвеев, срок реализации программы неизбежно сместится вправо, даже несмотря на то, что сроки поставлены очень сжатые.

Третий: будет ли спрос на Ми-34?

Все наши собеседники уверены, что да. Раньше развитие темы сдерживал факт конкуренции с Robinson. Ведь не зря это единственный массовый вертолет в своем классе: другие тоже могли бы разработать такую машину, но не видят целесообразности соваться в нишу, где уже есть продукт,

выпускающийся большой серией и относительно дешевый. Сейчас такого рода размышления отпали, во всяком случае, на данном этапе.

«Спрос на вертолеты этого класса высок, — говорит Закаржаев. — Мы бы сами взяли для полетов по нефтепроводам — вместо Ми-8 и Ми-2. Сегмент очень емкий, и с учетом санкций вертолет востребован — даже не частниками, а авиакомпаниями». Но если цена Ми-34 получится близкой к «Ансату» — около 300 миллионов рублей, то о спросе можно сразу забыть, предупреждает он. Она должна быть не выше, чем у R66. О стоимости и цене Ми-34, естественно, пока говорить рано. Но для сравнения: новый R66 стоит \$1,34 млн, подержанный — \$300–600 тыс., а бэушный R44 можно и за \$180 тысяч купить (данные Петровича).

Четвертый вопрос: потянет ли КВЗ выпуск сразу четырех типов?

В этом никто не сомневается. «Производство — вопрос лишь организационного плана, — говорит источник. — Но только если будут комплексные, от начала до конца, организационные решения. Вот на КВЗ постоянно меняли директоров, а выше, в холдинге, при этом ничего не делали. На чудо надеялись? А вот когда по заводу начали принимать решения на уровне гендиректора „Вертолетов России“, дело пошло — и количественно, и качественно. Это, конечно, не совсем нормально, что глава ВР работает за директора КВЗ, но надо же с чего-то начинать».

Тимур Латыпов, БИЗНЕС Online



Вертолет недели

Оператор/владелец: **Gelix**

Тип: **Mil MI-8T**

Год выпуска: **1986 г.**

Место съемки: **июль 2024 года, Omsk - UNOO, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко