




Лето подходит к концу, заканчивается и время отпусков. Деловая авиация также подстраивается под новый ритм жизни. Олигархический оттенок, который сопровождал в России этот сегмент гражданских авиаперевозок уходит в прошлое. И следующим драйвером роста должна стать коммерческая бизнес-авиация, которая начинает обретать довольно понятные и интересные перспективы.

Такое заключение можно сделать по некоторым признакам. Например татарский

нефтехимический холдинг ТАИФ заинтересовался авиакомпанией "Тулпар Эйр" и пролучит контрольный пакет акций этого перевозчика, а авиакомпания Jetalliance East показала очень успешный старт и сейчас ее самолеты востребованы на рынке. Другие коммерческие, как российские, так и иностранные операторы, также ощущают стабильный спрос со стороны бизнес сообщества.

Однако на мировом рынке усиливаются позиции операторов долевой собственности. Такая форма услуг деловой авиации в посткризисное время становится для бизнеса и частных клиентов наиболее оптимальной с точки зрения удобства и стоимости владения. Не случайно операторы долевой собственности опять стали желанными гостями в офисах производителей, так как почуяв грядущий спрос, они спешат обновить свои авиапарки. 



ГЛОНАСС наступит не скоро

Российские авиакомпании еще несколько лет смогут экономить на установке системы ГЛОНАСС. Минтранс подготовил график поэтапного оснащения гражданских воздушных судов системами ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/GPS **стр. 6**



Вертолетному хозяйству нужна новая идея

Достижения и заслуги советского вертолетостроения столь велики и масштабны, что их трудно переоценить. Казалось, что так будет продолжаться бесконечно. Однако вместе с Союзом рухнула советская вертолетная держава. **стр. 10**



Неделовой МАКС

Несмотря на то, что МАКС традиционно является площадкой российской авиационной промышленности, для операторов и производителей самолетов деловой авиации, это мероприятие тоже представляло некоторый интерес. **стр. 13**



Avinode Business Intelligence Newsletter.

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

индекс спроса: +6,17%; индекс стоимости: +0,79%

стр. 16

Принципиально новый G650



Быстрее всех, дальше всех,
вместительнее всех

Gulfstream®
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

DC Aviation расстег



Ведущий немецкий оператор бизнес-авиации DC Aviation увеличил свой флот дальних и широкофюзеляжных самолетов, получив в первой половине этого года пять самолетов такого класса. Имея в составе своего флота самолеты Gulfstream G550, Challenger 605 и два Bombardier Global, компания собирается продолжить развивать свои позиции на рынке деловых авиаперевозок.

Михаэль Кун, генеральный директор DC Aviation, говорит: “Расширив свой флот, и в результате получив дополнительные провозные мощности, мы можем и в будущем предоставлять на фоне растущего спроса самый высокий уровень сервиса в этом сегменте авиаперевозок. Одновременно, мы также очень удовлетворены доверием, которое оказывается нам клиентами при менеджменте бизнес-джетов”.

В настоящее время DC Aviation имеет в общей сложности 16 дальних самолетов и 15 бизнес-джетов средней и малой дальности. При этом,

DC Aviation продолжает специализироваться в дальнемагистральном и широкофюзеляжном сегменте деловых самолетов.

DC Aviation предлагает полный комплекс услуг от управления самолетами и фрахтования до технического обслуживания бизнес-джетов. Флот компании включает в себя современные и “свежие” бизнес-джеты малой дальности, такие как Learjet 40, средние и дальние самолеты, такие как Gulfstream G450/G550, а также VVIP-лайнеры Airbus 319 CJ. С четырьмя VVIP/VIP-самолетами Airbus A319 CJ, компания является одним из крупнейших операторов этого типа самолетов во всем мире.

В июле 2007 года компания получила международный сертификат - IATA Operational Safety Audit (IOSA), став первым немецким оператором деловой авиации получившим эту аккредитацию. В мае 2009 и 2011 годах DC Aviation прошла переаттестацию IOSA. Сертификат IOSA считается знаком качества безопасности полетов во всем мире, и выдается Международной ассоциацией воздушного транспорта (ИАТА) после аудита компании. В общей сложности, во всем мире 371 авиакомпания соответствуют этим жестким требованиям, но только восемь операторов деловой авиации получили сертификат IOSA, из которых лишь три находятся в Европе. При том, что DC Aviation является единственным немецким оператором бизнес-джетов, который течение многих лет смог подтвердить высокие стандарты безопасности, необходимые для получения сертификата IOSA. Исходя из этого, стандарты качества и безопасности DC Aviation намного превосходят необходимым, юридически предписанным внутренним и международным требованиям для операторов деловой авиации. 

Electronic Flight Bag для iPad

Компания “Транзас” разработала новый программный продукт — электронный планшет пилота (Electronic Flight Bag, EFB) TRANSAS Flight Bag-970 для Apple iPad, сообщает АТО. В этом электронном устройстве содержатся все необходимые пилоту документы, которые ранее приходилось использовать в бумажном виде.

Наличие в iPad 3G-модема, контрастный дисплей и длительное время автономной работы позволяют в полной мере использовать функциональность TFB-970 в любое время и в любом месте — в том числе и на борту воздушного судна. В TFB-970 реализована возможность хранения и отображения всей нормативной и технической документации, ранее используемой только в бумажном виде. В нем есть электронный сборник аэронавигационной информации, который обеспечивает экипажу оперативный и удобный доступ к навигационным аэродромным картам SID/STAR/Approach в цифровом виде. Еженедельное обновление данных осуществляется через Интернет и доступно в любой точке планеты.

TFB-970 также содержит навигационные базы данных и электронные карты, предназначенные для полетов по IFR и VFR. При полете по VFR TFB-970 обеспечивает решение навигационных задач, прокладку маршрутов полета и отображение положения воздушного судна на электронной карте.

Для односторонней связи с бортовыми системами “Транзас” разработал ARINC-WiFi сервер, который позволяет получить от бортовых систем любую информацию и передать ее на устройство TFB. Сервер имеет все необходимые интерфейсы для подключения к самолету, а односторонняя связь исключает любое влияние на бортовые системы со стороны TFB.

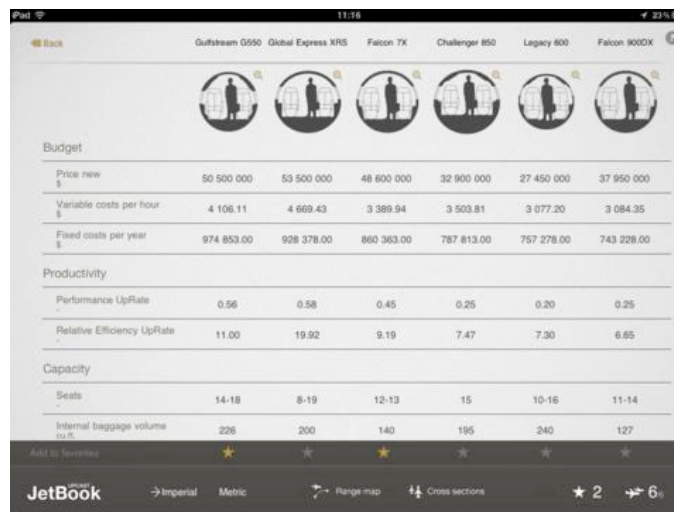


Upcast Media выпускает приложение для iPad

Коммуникационное агентство Upcast Media выпустило «легкую» версию приложения Upcast JetBook для iPad. В настоящий момент это приложение можно скачать и установить бесплатно. Полная версия JetBook появится через несколько недель.

В версии JetBook Lite доступна информация о шести бизнес-джетах (G550, Global Express XRS (Global 6000), Falcon 7X, Challenger 850, Legacy 600 и Falcon 900 DX). В полной версии разработчики обещают дать полную информацию о более чем 50-и воздушных судах деловой авиации.

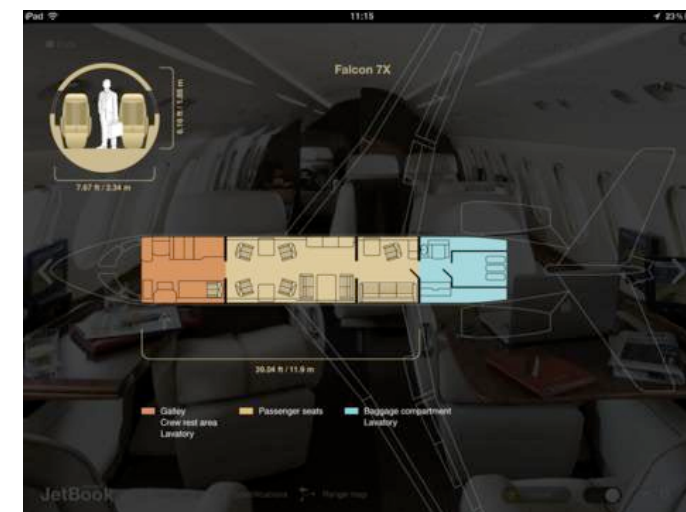
Upcast JetBook позиционируется как первое специализированное приложение для iPad, которое позволяет оценить характеристики самолетов и сравнить различные бизнес-джеты. К традиционной информации, которая размещается в бумажных каталогах, в JetBook добавлены мультимедийные возможности, такие как просмотр видео и обзор самолета на 360°.



Функциональные возможности JetBook Lite:

- 6 современных деловых самолетов;
- Сортировка самолетов по производителю, классу и алфавиту;
- Сравнение характеристик выбранных самолетов;
- Характеристики самолетов в 2-х измерительных системах - метрической и дюймовой;
- Схема и сечение пассажирского салона самолета;
- Карта дальности с выбором города вылета для каждого самолета;
- Графическое сравнение дальности и сечения салона выбранных самолетов;
- Фотографии экстерьера, интерьера и кабины экипажа;
- Круговой обзор на 360° (Falcon 900DX);
- Видео (Challenger 850)

JetBook Lite доступен в App Store для бесплатной загрузки.



Уже можно купить часть Learjet 85

Оператор долевой собственности Flexjet, который является подразделением канадского производителя Bombardier, запустил программу продаж долей в новом бизнес-джете Bombardier Learjet 85. Flexjet является стартовым заказчиком этого нового самолета, разработанного с чистого листа. Learjet 85 станет первым бизнес-джетом с фюзеляжем и крыльями, изготовленными из углеволоконных композитов, сертифицированным по нормам FAR Part 25. Первые поставки самолета запланированы на 2013 год.

Flexjet разработал программу плавного перехода для новых и нынешних клиентов на Learjet 85, чтобы обеспечить гарантированный доступ к флоту этих новых бизнес-джетов. Для нынешних клиентов предлагается дополнительные стимулирующие меры: при размещении депозита на долю Learjet 85, Flexjet отменяет сборы за досрочное прекращение действия договора по действующим контрактам на других типах самолетов, которые еще не истекли после начала поставок Learjet 85.

Новые композитные технологии позволили повысить летные характеристики и снизить сопротивление за счет «гладкой» аэродинамики планера, а также снизить трудоемкость обслуживания и упростить ремонт самолета. На Learjet 85 установлены современные турбореактивные двигатели Pratt & Whitney Canada PW307B и авионика Rockwell Collins Pro Line Fusion. Learjet 85 может взять на борт восемь пассажиров в традиционной рассадке. Самолет имеет крейсерскую скорость 0,82 Маха и трансконтинентальную дальность до 3000 морских миль (5556 км), что делает его самым быстрым и эффективным самолетом в своем классе.



LEA делает ставку на Legacy



Legacy 650, полученный LEA в июне 2011 г. фото с airliners.net

Летом этого года, один из крупнейших европейских операторов London Executive Aviation (LEA) пополнил свой флот еще одним новым самолетом. Им стал Legacy 650. В результате LEA управляет самым большим в мире флотом самолетов Embraer Legacy, конечно если исключить операторов долевой собственности.

В настоящее время компания управляет двумя Legacy 650 и шестью Legacy 600. Оба типа этих самолета вмещают до 13 пассажиров, однако Legacy 650 имеет увеличенную дальность полета. А общий авиапарк оператора насчитывает 24 самолета, в диапазоне от легкого Cessna Citation Mustang до трансатлантического Dassault Falcon 900EX.

Управляющий директор LEA Джордж Галанополос (George Galanopoulos) прокомментировал возможности Legacy 650: “Как и Falcon 900EX, Legacy 650 дает нам по-настоящему трансатлантические возможности. Он имеет максимальную дальность полета с четырьмя пассажирами в 3800 миль. С ним мы можем предложить такие беспосадочные рейсы, как Лондон-Нью-Йорк, Лондон-Лагос, Лондон-

Дубай и Лондон-Астана. И у нас есть заказ на Legacy 650 до Сейшельских островов с одной дозаправкой, а также уже был осуществлен полет по маршруту Лондон-Лос-Анджелес только с одной быстрой остановкой для заправки в Канаде. Мы можем предоставить эти услуги примерно на 30% дешевле, чем стоят эквивалентные рейсы на Gulfstream и Bombardier Global, при том, что салоны этих самолетов практически идентичны”.

“Бизнес-джеты Legacy сочетают в себе люксовый салон, который ценят клиенты, с эксплуатационной экономичностью.

Туристические менеджеры, которых много среди наших клиентов, особенно любят Legacy. Они очень чувствительны при выборе самолета к соотношению цена/качество. Legacy, широко представленный на рынке, имеют исключительную ценность в глазах таких клиентов из-за своего размера”.

Джордж Галанополос также сказал, что в общем, бизнес-джеты с большим салоном будут продолжать пользоваться более хорошим спросом у клиентов, чем легкие самолеты. “Одна из тенденций рецессии, которая первоначально застала нас врасплох, состояла в том, что наши большие бизнес-джеты продолжали летать, в то время как средние и легкие самолеты были, сравнительно, менее востребованы. Фактические шаблоны использования чартерных рейсов в настоящее время существенно изменились и показывают, что в 2011 году на рынке деловой авиации наблюдается критический уровень состоятельных лиц и государственных заказчиков, в то время как другим категориям клиентов еще предстоит возвращение на этот рынок”.



Выставка АОН на Ближнем Востоке

Компания Abu Dhabi Airports Company (ADAC), управляющая несколькими аэропортами на Ближнем Востоке, объявила о запуске первой специализированной выставки авиации общего назначения - Abu Dhabi Air Expo. Выставка будет проходить в Al Bateen Executive Airport в марте 2012 года.

По планам организаторов, на территории в 70 000 кв.м. будут выставлены для обозрения 100 воздушных судов. Также представят свою продукцию и услуги более 300 компаний со всего мира.

На выставке ожидается до 15000 посетителей из стран Персидского залива, Северной Африки и более отдаленных регионов, таких как Азия и Южная Африка.

По словам представителей ADAC, впечатляющий рост трафика Al Bateen Executive Airport, на 40% в первой половине этого года, делает его идеальным местом для привлечения авиационных специалистов и энтузиастов для того, что бы они могли поделиться последними достижениями в этом сегменте авиационной отрасли. Ближний Восток является очень динамичным регионом в плане развития авиации, и проведение этого мероприятия позволит и дальше рассчитывать на продолжение роста этого сегмента.

Организаторы ожидают, что основными участниками мероприятия станут международные компании, работающие в отрасли авиации общего назначения, которые впервые придут на рынок Ближнего Востока.



Grand Caravan на Jet Expo 2011

Компании Cessna Aircraft и Jet Transfer (официальный представитель Cessna в РФ и Казахстане) сообщают об участии самолета Cessna 208B Grand Caravan в Международной Выставке Деловой Авиации - Jet Expo 2011.

Демонстрации в России стали традиционными для самолета Cessna 208B Grand Caravan. Это объясняется все возрастающим спросом на универсальную «рабочую лошадку», идеально подходящую для работы в сложных условиях.

Самолет будет представлен на статической выставке Jet Expo 2011 с 14 по 16 сентября.

Модель Cessna 208B Grand Caravan – это неприхотливый и надежный современный самолет, идеально подходящий для эксплуатации в условиях России, характерных значительными сезонными перепадами температур, разнообразием природно-климатических условий и слабым развитием аэродромной сети в отдаленных регионах. Уникальный набор качеств делает самолёт Cessna Caravan незаменимым в корпоративных перелетах, пассажирских и грузовых перевозках между административными центрами и отдаленными районами.



Еще один тренажер для G450/550

Компания FlightSafety International объявила, что к концу следующего года сможет предложить обучение на самолетах Gulfstream G450 и G550 в своем учебном центре в Далласе, штат Техас.

Новый тренажер Gulfstream G450/G550 планируется смонтировать в Далласком учебном центре Flight-Safety в следующем году. Этот тренажер будет соответствовать уровню D. Однако пока кампания не может назвать точную дату ввода в строй симулятора.

С вводом в строй этого тренажера, а также после недавнего заявления компании, что она будет обучать на Gulfstream G450 и G550 в Гонконге, Flight-Safety будет иметь десять комплексных тренажеров Gulfstream G450 и G550.

FlightSafety является авторизованным учебным партнером Gulfstream Aerospace уже более 30 лет. Компания предлагает обучение на самолетах Gulfstream GI, GII, GIII, GIV, GV, G100, G150, G200, G300, G350, G400, G450, G500 и G550. FlightSafety также предлагает подготовку на новые Gulfstream G280 и G650. В настоящее время обучение на самолеты Gulfstream проводится в учебных центрах FlightSafety в городах Колумбус, штат Огайо, Даллас, Техас; Большая Филадельфия/район Уилмингтон; Лонг-Бич, штат Калифорния; Саванна, штат Джорджия и в лондонском аэропорте Фарнборо в Великобритании.



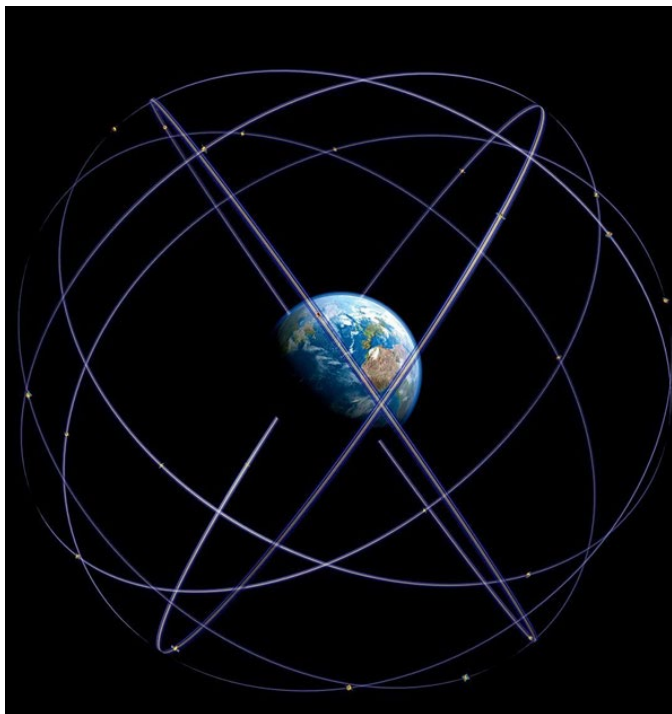
ГЛОНАСС наступит не скоро

Российские авиакомпании еще несколько лет смогут экономить на установке системы ГЛОНАСС. Министерство транспорта [подготовило график](#) поэтапного оснащения гражданских воздушных судов аппаратурой спутниковой навигации ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/GPS.

Это уже не первая попытка авиавластей заставить авиакомпании установить на все суда отечественную навигационную систему. Изначально ее вообще планировалось внедрить к 1 января 2009 года.

Теперь речь идет о том, что все отечественные самолеты и вертолеты, выпускаемые после 2011 года, должны быть изначально укомплектованы приборами с системой ГЛОНАСС. А вот те, что были выпущены в России ранее, должны быть дооборудованы до 2015 года. На иностранной авиатехнике российских авиакомпаний эти приборы должны появиться только с 2017 года. В Минтрансе уверены, что именно эти сроки и будут окончательными.

Сейчас технические центры и авиазаводы не получают заказы на дооснащение самолетов системами ГЛОНАСС. Хотя, например, на новые российские самолеты SSJ-100 (в «Аэрофлоте» их уже два) приборы ГЛОНАСС/GPS устанавливаются еще на заводе, говорят в «Гражданских самолетах Сухого». В SSJ-100 монтируют аппаратуру спутниковой навигации БПСН-2, серийный выпуск которой налажен в Конструкторском бюро навигационных систем «НАВИС». Эти приборы сертифицированы для использования в современных отечественных самолетах SSJ-100, Ту-204/214, Ил-96, Ан-158, Ан-124-100, вертолетах Ми-8/Ми-17, пояснили «Известиям»



в «НАВИС». По словам сотрудника компании, примерная цена самого прибора составляет около 400 тыс. рублей без учета стоимости установки.

Сертифицированных приборов для авиатехники западного производства на сегодня и вовсе нет.

В Минтрансе пояснили, что сроки оснащения приборами ГЛОНАСС были определены после анализа реальных возможностей промышленности наладить выпуск аппаратуры и финансовых

возможностей авиакомпаний на ее покупку. Эта работа заняла у ведомства два года.

Директор Центра анализа стратегий и технологий Руслан Пухов пояснил «Известиям», что американская система GPS лучше работает у экватора, а ГЛОНАСС — у полюсов. Поэтому он считает, что в идеале нужно иметь совмещенный прибор, работающий с двумя системами.

Опрос некоторых крупнейших российских техцентров и авиазаводов показал, что сейчас работы по оснащению авиационной техники системами ГЛОНАСС практически не ведутся. Никто из авиакомпаний не обращается к ним за подобными услугами. Совсем не занимаются такими работами, например, на Внуковском авиаремонтном заводе, на ульяновском заводе «Авиастар-СП», выпускающем самолеты семейства Ту-204.

В московском представительстве Airbus сообщили, что никто из российских авиакомпаний пока не обращался к ним с просьбой о комплектации поставляемых самолетов приборами с российской навигационной системой.

В крупнейших российских авиакомпаниях — «Аэрофлот», «Трансаэро», «Сибирь», UTair — не стали ничего говорить о том, готовы ли они к новым требованиям. Хотя в неофициальных беседах авиаперевозчики выражают надежду, что планы Минтранса еще не единожды изменятся.



Инновационный Hexplane

Мечта взлетать, также как на вертолете, а летать со скоростью самолета не покидает умы конструкторов. Линейка уже существующих моделей, таких как военный V-22 Osprey, гражданский AW 609 и экспериментальный Eurocopter X-3, возможно будет продолжена компанией Oliver VTOL. Недавно она объявила о проекте летательного аппарата Hexplane, в котором в качестве силовой установки применена инновационная схема из шести отклоняемых двигателей для вертикального взлета, посадки и горизонтального полета.

Конструкция Hexplane имеет три крыла и шесть подвижных двигательных установок, которые, по расчетам разработчиков, позволят летательному аппарату набрать высоту в 25000 футов и лететь с крейсерской скоростью свыше 425 миль в час на дальность более 2000 миль. Это более чем на 250% быстрее, и 300% дальше, чем могут современные вертолеты. По оценкам конструкторов, Hexplane должен приближаться по летным характеристикам к самолетам с фиксированным крылом.

Схема расположения двигателей позволяет Hexplane продолжить выполнение вертикального взлета с полным взлетным весом в случае отказа винта, двигателя или трансмиссии. Это будет первый



вертикально взлетающий и приземляющийся аппарат с такой возможностью, считают разработчики. Сейчас планируется постройка демонстратора технологий Hexplane, и как ожидается, модель сможет нести полезную нагрузку в 1000 фунтов, набрать высоту 35000 футов и скорость в 400 миль в час, а также иметь дальность полета в 1000 миль.

“Hexplane является прорывом в конструкции вертикально взлетающих аппаратов (VNOL)”, говорит Ричард Оливер, основатель и главный исполнительный директор Oliver VTOL. “Мы создали проект, который преодолевает исторический проблемы VTOL: достижение скорости, дальности и полезной нагрузки такой же, как на самолетах с фиксированным крылом. Тем не менее, Hexplane идет дальше, и предоставляет возможность выполнять безопасный вертикальный взлет или посадку с максимальным весом вне зоны влияния земли с неработающим винтом, редуктором и двигателем”.

14 июля 2011 Ричард Оливер подал патентную заявку в Бюро патентов США на конструкцию Hexplane. Компания рассчитывает получить патент на летательный аппарат в ближайшие 12-18 месяцев.

“Hexplane бросит вызов аппаратам типа Osprey из-за сочетания скорости и избыточности тяги, которого нет ни в одном другом типе воздушных судов”, считают эксперты. “В случае отказа двигателя, Hexplane сможет компенсировать неравномерность тяги с помощью остальных двигателей, следовательно, обеспечить необходимую безопасность, без применения синхронизирующих валов”.

Также за счет применения схемы с шестью винтами, Hexplane может преодолеть ограничение маневренности и предрасположенность к



асимметричному вихревому кольцу в случае использования пары отклоняемых винтов, как на V-22 Osprey.

Hexplane будет разрабатываться с использованием хорошо известных аэродинамических принципов проектирования и, следовательно, не потребует дорогостоящих исследований, которые обычно сопровождают разработку VTOL. Таким образом разработчики планируют избежать значительных затрат на проектирование, которые обычно амортизируются на небольшое количество произведенных машин, что может существенно увеличивать их стоимость.

Разработчики считают, что технология Hexplane может быть использована, как в пилотируемых, так и в беспилотных летательных аппаратах. Он сможет найти применение в военной сфере и при гражданских авиаперевозках, в том числе и в бизнес-авиации.

Компания Oliver VTOL базируется в Атланте, и в настоящее время находится в процессе поиска инвестиций в свой акционерный капитал. Эти деньги планируется пустить на разработку демонстратора Hexplane, а также на маркетинг и эксплуатационные расходы.

Операторы долевого владения наращивают объемы

По мнению ряда источников, даже на фоне беспокойной ситуации в экономике США, рынок долевого владения бизнес-джетами находится на стадии устойчивого роста.

Так, например, второй по величине оператор долевого владения в США компания Flight Options сообщает о 467-процентном увеличении продаж по сравнению с результатами годичной давности. Кроме того, еще один оператор, Flexjet, зафиксировал 64-процентное увеличение покупки долей в деловых самолетах в первом квартале 2011 года.

На фоне такого стремительного роста операторы начали восстановление своего самолетного парка, который сократился на 14 процентов от своего пика в 2008 году. Складывающееся положение дел в этом сегменте деловых перевозок на руку производителям самолетов бизнес-авиации, так долевым операторам начали размещать заказы на новые самолеты. Например Flight Options получил в июле финансирование в размере \$ 167 млн. в Национальном банке экономического и социального развития Бразилии (BNDES) для приобретения самолетов Embraer Phenom 300. Не отстают и другие операторы долевого владения, например крупнейшая компания в этом сегменте – NetJets, которая в последнее время разместила заказ на 120 Bombardier Global и 125 Phenom 300, включая опционы.

Хотя этим летом экономическая ситуация в целом была довольно расплывчатая, долевым операторам продолжают наблюдать улучшение своего бизнеса, так как нынешние клиенты продлевают контракты или увеличивают свою долю в самолетах. Кроме того, возрастают перспективы принятия решения



новыми группами клиентов о приобретении в собственность доли бизнес-джета в качестве альтернативы коммерческим полетам или полному владению собственным деловым самолетом. “Около 30 процентов нашего бизнеса составляют новые клиенты, приходящие в Flexjet, чему мы очень рады”, говорит Брюс Педл, вице-президент компании по продажам и маркетингу.

“Среди факторов, способствующих возобновлению интереса к долевого владения, а также в целом к бизнес-авиации, является снижение доступности рейсов коммерческих авиакомпаний, особенно на небольших рынках”, говорит Майк Сильвестро, генеральный директор Flight Options.

Дальнейшем, операторы намерены уделять основное внимание “ценности” своего продукта, которая должна помочь стимулировать рост. Типичный клиент Flight Options – это небольшая компания или предприниматель, которые расположены приобрести в собственность долю самолета. А для таких клиентов решающее значение имеет эффективность вложений. Сегодня и более крупные компании смотрят в сторону

долевого владения по тем же самым причинам. “Мы видим большой рост спроса со стороны средних компаний, и даже крупных корпораций”, сообщает глава Flight Options.

К чести долевым операторам, они смогли увеличить ценность восприятия своего бизнеса, вводя различные программы и дополнительные преимущества. Так например, Flexjet представила программу, которая позволяет клиентам переносить неограниченное количество неиспользованных часов на следующий месяц. “Если вы не использовали все свои часы, потому что, возможно, вы были несколько затронуты застоем в экономике, мы даем вам возможность перенести на следующий месяц неиспользованный налет, что сохранит наши отношения”, говорит Брюс Педл.

A Flight Options для повышения лояльности клиентов ввел “программу членства” на самолетах Phenom 300. По этой программе клиенты могут летать без приобретения доли в самолете.

Несмотря на то, что во время спада спрос на карточные программы, в которых клиенты покупают определенное количество летных часов, и чартерные перевозки возрос, популярность программ долевого владения, которые являются профильным бизнесом для таких операторов, будут продолжать расти в обозримом будущем. “Мы видим существенную разницу в росте бизнеса между картами и чартерными полетами в сравнении с долевыми программами”, сказал глава Flexjet. “Наш бизнес долевого владения самолетами продолжает наращивать обороты, и мы очень рады этому.”

По материалам BlueSky



ТАИФ расправляет крылья

Группа компаний ТАИФ намерена приобрести контрольный пакет акций татарстанской авиакомпании «Тулпар Эйр», выполняющей деловые перевозки по всей России. ФАС России уже одобрила эту сделку. Совладелец авиакомпании говорит, что ТАИФ обеспечит ее льготным кредитованием. Участники рынка называют покупку холдинга разумной, поскольку объем рынка бизнес-авиации в России — \$700 млн, и он активно развивается.

ОАО «ТАИФ» завершает сделку по приобретению контрольного пакета акций ООО «Авиакомпания „Тулпар Эйр“». Как сообщил „Ъ“ вчера, Федеральная антимонопольная служба (ФАС) России одобрила ходатайство ОАО «ТАИФ» о покупке у учредителя авиакомпании Азата Хакима доли в размере 10,04% уставного капитала. Таким образом, компания консолидирует 51% акций «Тулпар Эйр». Господин Хаким станет миноритарным акционером авиакомпании. Сумму сделки ее участники „Ъ“ вчера не назвали.

ООО «Авиакомпания „Тулпар Эйр“» входит в татарстанскую группу компаний «Тулпар» наряду с ООО «Авиакомпания „Тулпар“», ООО «Тулпар Тренинг», ООО «Тулпар Геликоптерс», ООО «Тулпар Интерьер групп», ООО «Тулпар Сервис», ООО «Тулпар Тренинг» и «Тулпар Техник». Группа создана в 1991 году. В авиапарке «Тулпар Эйр» находится 9 собственных и 9 арендованных самолетов Як-40 и Як-42. Компания работает в Центральном округе, Сибири и на Дальнем Востоке, в Татарстане практически не представлена. Общий оборот группы за прошлый год составил около 1,5 млрд руб., из них на авиакомпанию «Тулпар Эйр» пришлось 685 млн руб.

Согласно аналитической оценке финансовой группы БКС, «Тулпар Эйр» занимает около 80% рынка

деловой авиации в Татарстане и входит в пятерку лидеров в России среди отечественных перевозчиков. Российский рынок деловой авиации оценивается в \$700 млн.

ТАИФ стал совладельцем авиакомпании «Тулпар Эйр» в апреле этого года, выкупив 40% ее акций. Кроме того, спустя месяц холдинг приобрел 51% акций центра по техническому обслуживанию и ремонту (ТОиР) бизнес-джетов — ООО «Тулпар Техник». В создание этого предприятия ГК «Тулпар» вложила более \$10 млн.

ТАИФ — второй крупный татарстанский холдинг, который вышел на рынок пассажирских авиаперевозок. В 2005 году Ак барс холдинг приобрел ОАО «Бугульминское авиапредприятие» и в 2009 году провел его ребрендинг. Переименованная в «Ак барс Аэро» компания закупила канадские самолеты CRJ-200LR для региональных полетов и вышла на российский рынок авиаперевозок. По оценкам аналитиков, тогда вложения холдинга в авиакомпанию составили не менее \$5 млн.

«Если ТАИФ за что-то берется, то всерьез и надолго — в том числе и за авиацию», — прокомментировал „Ъ“ сделку совладелец авиакомпании «Тулпар Эйр» Азат Хаким. По его словам, ТАИФ намерен развивать авиакомпанию, в том числе предоставляя ей льготные кредиты. По словам господина Хакима, ТАИФ приступил к финансированию авиакомпании сразу после покупки первой доли ее акций в апреле. Комментарии покупателя получить вчера не удалось — в пресс-службе ТАИФа сослались на отсутствие руководства.

Участники рынка назвали намерения ТАИФа по выходу на авиарынок «логичными». «По-видимому, Азат Хаким сумел убедить своего партнера в

хороших перспективах развития этого бизнеса, — считает генеральный директор ОАО „Казанское авиапредприятие“ Магомед Закаржаев. — Кроме того, у ТАИФа есть большой и удобный ангар для обслуживания как зарубежных, так и отечественных машин. Команда в „Тулпар Эйр“ сильная — часть коллектива перешла туда из авиакомпании „Татарстан“. Думаю, у них все получится». «Инвестиционная привлекательность этой области не вызывает сомнений, — отмечает генеральный директор ОАО „Ак барс Аэро“ Аксан Гиниятуллин. — Здесь наблюдается прямая зависимость: развитие региона ведет к развитию авиации, а развитая транспортная инфраструктура — залог дальнейшего развития республики. К примеру, авиакомпания „Ак барс Аэро“ за год с небольшим увеличила пассажирооборот почти втрое, а маршрутную сеть регулярных перелетов — более чем в десять раз».

«И для ТАИФа, и для „Тулпар Эйр“ это, безусловно, перспективная сделка, так как рынок бизнес-авиации в России, по большому счету, только начал развиваться и спрос на услуги таких компаний, особенно в «нефтегазовых» регионах, будет расти», — отмечает управляющий директор ФГ БКС Владимир Исаев. «„Тулпар Эйр“ в основном специализируется на авиации общего назначения (АОН) и бизнес-авиации. После введения уведомительной системы выполнения полетов легкая авиация в России получила дополнительную динамику. Соответственно, „Тулпар Эйр“ имеет перспективы в сфере АОН, а также может активизироваться и на рынке авиаперевозок, для начала — в виде чартерной компании», — прогнозирует эксперт ИХ «Финам» Алексей Захаров.

Источник: Коммерсантъ

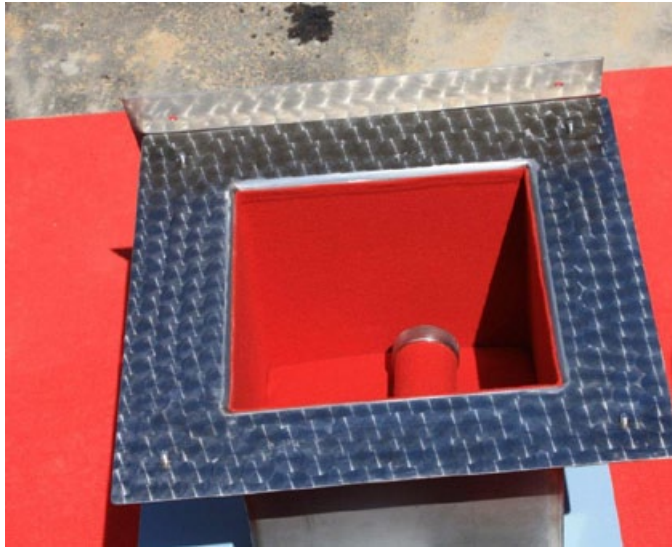


Вертолетному хозяйству нужна новая национальная идея

Достижения и заслуги советского вертолетостроения столь велики и масштабны, что их трудно переоценить. Казалось, что так будет продолжаться бесконечно. Однако вместе с Союзом рухнула советская вертолетная держава. Остановились разработка и производство, упал налет вертолетов, захлестнула аварийность, «порезали» армейскую авиацию... Вслед за падением Берлинской стены к нам устремились западные вертолеты. Рынок бывшего Союза, издавна казавшийся особенно привлекательным, на деле оказался «крепким орешком». И, тем не менее, западные вертолеты стали прорываться, лишь грянувший дефолт, а затем и кризис сорвали далеко идущие планы.

Первые заметные попытки возрождения некогда успешной отрасли стали предприниматься лишь в начале нового века с появлением идеи «собирать камни» – консолидации... Прошло десять лет. О признаках восстановления все больше разговоров, чем результатов. При всех попытках разобраться, что же реально происходит, неизменно возникает странное раздвоение желаемого и действительного. При этом красивые картинки не просто не совпадают с итогами, «ножницы» между реальностью и нереальностью постоянно увеличиваются:

- на фоне роста производства регистрация нашими компаниями новых российских вертолетов не повышается;
- производство нарастает, а новых вертолетов и вертолетных технологий не прибавляется;
- показатели аварийности улучшаются, а вертолеты падают;
- численность западных вертолетов увеличивается, а эффективность использования никакая...



Капсула, заложенная в Томилино в фундамент СП HeliVert

Вертолетное хозяйство раскололось на две половины: нашу и не нашу. Каждая из составляющих живет по своим законам. «Прозападная» – считает нас за аборигенов, наши отвечают, «шапками закидаем». В этих условиях на запад потянулись наши основные операторы. Набирает обороты странная тенденция: «Летаем на своем «старье» и «контрафакте», а заработанные средства вкладываем в «чужое» вертолетостроение». Обратите внимание на последние заказы: R44, AS350/355, EC130B4, EC135, EC145, EC175, AW119, AW109, AW139, Bell407/429, MD902N... В планах R66, EC225, S-76, S-92, и даже BA609! Российские вложения в дорогостоящую технику не отличаются разборчивостью приобретения и эффективностью использования, а заканчиваются, порой, глупейшим повреждением техники и бессмысленной гибелью людей.

Сегодня российский рынок вертолетов предпринимает попытки возрождения. Eurocopter продал в 2010 г. в РФ и СНГ почти 40 вертолетов. AgustaWestland собирается поставить в 2011 г. в РФ до 5 вертолетов, в т.ч. AW119Ke и AW139 (6 заказов), и заявляет о будущей 40% доле на российском рынке. По словам дилеров Robinson Helicopters, в 2011 г. россияне получат 4 первых R66 (7 твердых заказов). «ЮТэйр» и «Вертолеты России» подписали контракт на поставку 10 Ми-34С1. Даже Sikorsky пытается сертифицировать в России S-76 и S-92, «подмочивших» репутацию в водах Эстонии и Ньюфаундленда. Ситуация вокруг истории с катастрофой из-за потери масла в главном редукторе оказалась настолько щекотливой, что компания «вспомнила» про родину своего основателя (интересно, будет ли Super Hawk сертифицирован в России для полетов «на сухую»)...

Однако истинные объемы российского рынка, о которых так много говорят, до конца не ясны. Возможны различные сценарии развития событий. Пока же рынок разгоняется искусственно. Самые дальновидные готовятся к прорыву (дилеры, сертификация, сервисное обслуживание, ремонт). Несмотря на громкие заявления, что может «рвануть» в любой момент, революции не ожидается сразу по нескольким причинам: низкий жизненный уровень населения; слишком сложные природно-климатические условия; отсутствие инфраструктуры; чиновничий произвол, безразличие и коррупция властей. С другой стороны, благодаря нашим национальным особенностям (традиции, размеры территории, силы, ресурсы и мощности) российский рынок остается чудовищно привлекательным.

Странно как такая чудовищная привлекательность уживается с не меньшей закрытостью. Достоверной информации не найти «дном с огнем». Любая наша конференция начинается с извинений за старые данные, а западные материалы – с примечания* – «без вертолетов российского производства». Пока наши топчутся на месте, не наши – продвигаются, при этом замалчивая высокую (выше, чем в других странах) аварийность. И никакого информационного обеспечения, кроме бесконечных пресс-релизов, голый рекламы и шумных презентаций. Вместо конференций и семинаров по особенностям эксплуатации вертолетов в России нам с придыханием рассказывают о прелестях «вертолетов для олигархов», закрывая глаза на стоимость и расходы на эксплуатацию.

Запад теснит российские вертолетные технологии в разных формах от легкого заигрывания с государственными структурами до жесткого продавливания. Под продавливанием я имею в виду аварийность западных вертолетов в России и продвижение конкурентов – средних/тяжелых вертолетов (Eurocopter EC175/EC225, AgustaWestland AW139 и Sikorsky S-76/S-92). Появление последних никак не мотивирует разработку легких машин. На лицо дальнейший раскол и «расшатывание» вертолетной индустрии. Речь идет не о выборе того или иного вертолета, а о смене долгосрочной стратегии на западную философию эксплуатации с английским языком, футами, узлами, дюймовой резьбой, противоположными направлениями вращения винтов и т.п.

Такая вот оценка деятельности российских авиационных властей и вертолетостроителей. Одни



оторвались от реальности, ничего кроме запретов и пошлин, другие совсем забыли про нужды и приоритеты заказчиков. Пока власти делают вид, что очень заняты, а вертолетостроители продолжают хвалить себя, российские эксплуатанты обречены на свободный поиск. Покупают и летают на свой страх и риск, теряя людей, средства и вертолеты!

Наступление запада на внутреннем (и внешнем) рынке неизбежно. Вопрос, в какой форме? В форме хозяев или партнеров? Все зависит от нас. Без открытия

и сближения позиций, уважения национальных особенностей и самоуважения – раскол и закрытость не преодолеть. Подводя черту первого вертолетного десятилетия, можно с уверенностью сказать, что наше вертолетное хозяйство (как и мировое) оказалось на перепутье. Отсутствие новых моделей, торможение НИОКР, столкнувшись с реальной эксплуатацией новые вертолетные технологии оказались неспособны преодолеть возникающие препятствия и не оправдали себя. Жизнь в очередной раз подтвердила: Мир вертолетов – это особый сплав уникальности (незаменимости) и доступности, границы которого не заканчиваются «вертушками выходного дня».

В тоже время, мы должны поздравить себя с появлением достойного продукта – Ка-226Т, вертолета европейского класса. Вслед за мировым признанием Ми-8/17 и Ка-32, сделан очередной шаг в нужном направлении. Правда, дальнейшие шаги (программы модернизации Ми-171 и Ка-32) вызывают опасения. Почему? Мы никак не можем найти свой путь. Расточительно относимся к разработкам. Ни одна страна не может себе позволить разрабатывать близкие по функциональному назначению, размерам и грузоподъемности тяжелые боевые вертолеты, гражданские вертолеты средней грузоподъемности Ми-38 и Ми-171А2, легкие Ансат и Ка-226. Уже несколько десятков лет подряд бюджетные средства выделяются на одни те же две программы: Ми-38 и Ка-62. А где результаты? Сохранение старых программ и старых методов продвижения ведет к постоянным и неоправданным задержкам программ: Ми-38, Ка-60/62 и Ансат. Рядом с такими трагедиями,

как катастрофы Ка-50, авария и катастрофа Ми-28, авария Ка-60, катастрофа Ансат, аварии Ка-226, катастрофа и авария Ми-34, «победные реалии» звучат совсем неестественно. Мы разучились разрабатывать вертолеты, если у нас падают опытные прототипы и вертолеты малосерийного производства. Мы разучились строить новые вертолеты, если у нас падают вертолеты после сборки (на КВЗ). Мы теряем вертолетостроительную школу, вспоминая старые заслуги и не признавая ошибок. Да и внутреннее соперничество не прибавляет темпов.

Не решена и еще одна проблема – двигателестроение. Не может считать себя вертолетной держава без производства вертолетных двигателей. Вроде бы строим вертолеты, но не создаем новых вертолетных технологий. Все это звенья одной цепи: разучились строить и собирать вертолеты, разучились летать на вертолетах, разучились любить свои вертолеты (свои вертолеты нужно любить, иначе придется летать на чужих). На фоне красочных выставок и ярких рекламных буклетов благополучная отрасль буксует на глазах у специалистов и общественности.

Нельзя говорить, что все плохо, но те темпы, которыми сегодня продвигаются разработки, не приемлемы. Ка-32А11ВС, Ка-226А/Т, Ми-171А2 – ростки, которым нужно мощное ускорение, уверенность в завтрашнем дне. Уверенность рождается из реальных дел и забот. А что мы делаем? Основную часть доходов от экспорта вертолетов направляем в созданные фонды развития производства, материального поощрения и социально-культурного развития. Создаем совместные предприятия по продвижению западной техники. Выпускаем вертолетные журналы, где иностранцы на английском языке пишут о нашей

русской Родине вертолетов, а мы переводим. Проводим Кубок «КБ Миля» без вертолетов Миля. Вручаем награды господам Зукарро и Орси, которые ничего не сделали для российского вертолетостроения...

Все шаги направлены исключительно вне, а не внутрь российского вертолетостроения. Мы топчемся на месте, потому что разучились, растеряли людей, базу и технологии, а новых не создали. Отверточное производство супер дорогих AW139 не заменит ни людей, ни технологии, ни базу НИОКР и, главное, не повысит доступность вертолетов в России. Вертолеты России должны работать на всю Россию, а не на узкий круг избранных, на ее вертолетное настоящее и винтокрылое будущее. Старая советская идея исчерпала себя, а новая – так и не появилась. Нужна новая вертолетная национальная идея. Мы все время делили, теперь собираем, а нужно множить. Новое время – время новых решений, новых умений и новых знаний. А новые знания можно лишь создавать, тогда они будут новыми. Передача уже предполагает устаревшие знания. Лишь совместная разработка способна рождать новые знания. Собрание средств, к сожалению, не конечный результат и даже не промежуточный.

Как показывает история, прорывные вертолетные технологии рождались в скромных условиях. Большие бюджеты, напротив, приводили к провалам. Концентрация средств необходимое, но не достаточное условие для технологического прорыва. Чтобы иметь успех, нужны инновации, нужно регулярно вводить новые типы, варианты, модификации. Нужен не один двигатель, а сразу четыре (500 л.с.; 1000 л.с...). Необходимо умение из денег создавать новые конкурентоспособные

вертолетные технологии, для этого нужно строить не сборочные заводы, а научно-испытательные центры и возрождать НИОКР на качественно новом уровне.

Для разрядки.

Недавно провел эксперимент. Собрал свои данные (два высших образования с красным дипломом и золотой медалью, кандидатская на вертолетную тему, знание английского (технического) языка, рынка вертолетов и мирового вертолетного хозяйства, научные и популярные вертолетные публикации, участие в боевых условиях и в миссии ООН в жарких и холодных странах, опыт научной, преподавательской и конструкторской работы в КБ), написал резюме и отправил в кадры «Вертолетов России». Ответ не заставил себя ждать, даже на собеседование не пригласили: «Нам («Вертолеты России») такой специалист не нужен!» А кто же Вам нужен? Молчание... Как Вы думаете, почему не нужен? Товарищ подсказал, слишком умный. Умные не нужны... Напротив, нашим вертолетам нужны не появляющиеся из ниоткуда и исчезающие в никуда кризисные управляющие и менеджеры, а умники и умницы. Только умники и умницы смогут найти и реализовать новую национальную идею вертолетного хозяйства, которая позволит разрубить клубок накопившихся противоречий и приблизить желаемое к новой действительности.

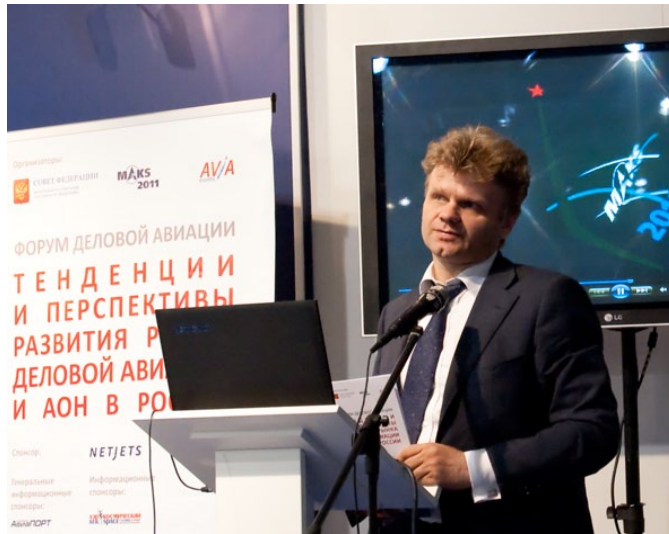
Евгений Матвеев, Вертолетные заметки



Неделовой МАКС

Вся авиационная общественность на прошлой неделе собралась в Жуковском. Несмотря на то, что авиасалон МАКС традиционно является площадкой для российской авиационной промышленности, для операторов и производителей самолетов деловой авиации, это мероприятие тоже представляло некоторый интерес. В первую очередь этот интерес подогревал форум под названием «Тенденции и перспективы развития рынка деловой авиации и АОН в России». Название, конечно, незамысловатое, однако отражает главный вопрос нынешнего состояния этого сегмента рынка. Причем на этом конкретном мероприятии основной уклон был сделан в сторону АОН и производства самолетов малой авиации. Многих значимых участников рынка деловой авиации здесь не наблюдалось, а также никак не заявила на этом Форуме Объединенная ассоциация деловой авиации России, однако знакомые лица попадались. Так, конференцию поддержал лидер сегмента долевого владения бизнес-джетам, компания NetJets Europe. Также интересный доклад об опыте становления компании по коммерческим деловым перевозкам прочитал директор Jetalliance East Игорь Чунихин. Вот, в принципе, и все, что относилось к чистой бизнес-авиации. Все остальное касалось тенденций и перспектив этого сегмента весьма отдаленным образом. На самом деле, этого можно было ожидать с самого начала, так как менее чем через месяц после окончания МАКСа следует профильное мероприятие для деловой авиации, и скорее всего участники рынка не захотели распылять силы и средства.

По общеавиационным законодательным вопросам выступил представитель Минтранса России Андрей Шнырев. Он рассказал, что в рамках модернизации



Андрей Шнырев, Минтранс России

законодательства по допуску воздушных судов к эксплуатации сейчас готовится к переработке блок законов и правил, устанавливающих требования летной годности и процедуры выдачи удостоверения годности к полетам воздушных судов. Это должно значительно упростить жизнь владельцам иностранных самолетов и вертолетов, причем в новых правилах будет сделана градация по происхождению воздушных судов, от сертифицированных по всем правилам воздушных судов, до единичных экземпляров ЛА. Эту работу планируется закончить до конца этого года. Также Минтранс продолжает работу по совершенствованию правил использования воздушного пространства. По словам А. Шнырева в ближайшее время будет внесен на рассмотрение большой пакет изменений, которые продолжат либерализацию в этом вопросе.

Так, например, значительно упростятся процедуры получения разрешения на международные полеты. По новым правилам план полета необходимо будет подать за 2 часа до вылета, и все. Это относится к некоммерческим перевозкам и коммерческим перевозкам, которые стоят в расписании. Однако тем, кто хочет осуществить коммерческую перевозку, но не стоит в расписании, придется пользоваться прежними правилами.

Чтобы в полной мере реализовать задуманные изменения, в настоящее время Минтрансом готовятся проекты трех федеральных законов. Первый ФЗ описывает правила подготовки и контроля знаний авиационным персоналом, а также процедуру выдачи свидетельств в соответствии со стандартами ИКАО. В соответствии с этими правилами также будут упрощены правила подготовки частных пилотов. Другой закон, готовящийся к реализации, посвящен системе управления безопасностью полетов. В нем будут реализованы принципы проактивного обеспечения безопасности полетов, то есть переход от эмоционального реагирования на авиационное происшествие, характерное в настоящее время, к «тонкому» подходу, который будет учитывать все нюансы и факторы, приведшие к происшествию. Этот переход требует пересмотра всех нормативных актов, а также подготовки специалистов, которые системно и профессионально будут управлять безопасностью полетов. Эти два закона уже направлены в Правительство РФ. Третий федеральный закон, самый сложный, подразумевает принципиальное изменение некоторых положений, а именно ликвидацию дублирования функций и проверок при сертификации аэропортов и

аэродромов. Предполагается ликвидировать как таковую сертификацию аэропортов и оставить только сертификацию аэродромов, да и то не всех. Для аэропортов, где предполагается коммерческая перевозка на самолетах с количеством кресел менее 20, сертификация не потребуется. Это заимствовано из законодательства США, где из почти 20 тысяч аэропортов сертифицировано порядка 1500, а остальные находятся под надзором государства. Однако, для обеспечения безопасности Минтранс вводит понятие «оператора аэродрома», на которого будут возложены функции поддержания инфраструктуры аэродрома, формирования критически важной аэронавигационной информации, обеспечение авиационной безопасности и обеспечение работы в критических ситуациях (этот пункт внесен после прошлогодних зимних катаклизмов в аэропортах).

При реализации этих нововведений отрасль сможет в конечном итоге повысить безопасность полетов, так как средства, как финансовые, так и людские, ранее направлявшиеся на различные процедуры сертификаций, будут освобождены и направлены по своему прямому назначению.

Еще одним стоящим упоминания в разрезе бизнес-авиации выступлением стал доклад генерального директора авиакомпании Jetalliance East Игоря Чунихина, который поднял тему развития российской компании коммерческих деловых авиаперевозок. В качестве примера он рассказал об этапах развития своей компании. В 2009 году, когда начинался этот проект между Jetalliance и Аэрофлот, стороны были воодушевлены ситуацией на российском рынке, который, несмотря на кризис, продолжал рост. Принципиальным решением в реализации этого



Игорь Чунихин, Jetalliance East

проекта стало подписание межправительственного соглашения между Россией и Австрией, которое позволило совершать совместному предприятию внутренние рейсы на самолетах с австрийской регистрацией. Как сказал Игорь Чунихин, при обсуждении возможности получения российской регистрации, специалисты указали на возможное возникновение проблем с финансированием деятельности компании, так как «получив российскую регистрацию самолет пропадает с «радаров» финансовых институтов». Именно поэтому был ратифицирован между Россией и Австрией механизм Протокола ИКАО, касающийся изменения Конвенции о международной гражданской авиации (Статья 83 bis).

Следующим проблемным вопросом для Jetalliance East стала организация работы авиакомпании на зарубежной технике – а это подготовка персонала за рубежом и организация станции технического обслуживания самолетов, что повлекло за собой проблемы с растаможиванием оборудования и запчастей. При ввозе двух новых самолетов Cessna (CJ3 и Sovereign) компании пришлось полностью уплачивать ввозной НДС, который было разрешено растянуть на 34 месяца. Однако и такая отсрочка довольно обременительна для любой авиакомпании, тем более, если приобретаются новые самолеты.

Но все это были только подготовительные мероприятия, которые довольно просто можно спрогнозировать и просчитать. А вот реальная эксплуатация может принести много как приятных, так и не очень, сюрпризов. По мнению экспертов, в России довольно большой процент рынка деловых перевозок находится в «серой» зоне, и для полностью легальной авиакомпании такие перевозчики создают довольно большую конкуренцию. Также конкуренцию создают иностранные перевозчики, которые могут предложить более низкий уровень цен, чем может себе позволить полностью российская авиакомпания деловой авиации. Преимуществом Jetalliance East на российском рынке стала ставка на среднеразмерные самолеты, которые оказались очень востребованы представителями бизнеса (средний налет минимум 45 часов в месяц и 25 дней самолеты заняты). Однако общий вывод, который в итоге сделал докладчик, не столь радужен: если российская авиакомпания захочет ввезти новые иностранные самолеты и начать их коммерческую эксплуатацию, то ей на начальном этапе придется крайне тяжело без

сторонней финансовой поддержки, из-за серьезной налоговой и таможенной нагрузки, а также сильной конкуренции со стороны “серых” и иностранных перевозчиков.

По результатам этого выступления возникла дискуссия, которая отчетливо показала, в каком состоянии и “настроении” находится российская авиационная промышленность. Представитель ЦАГИ довольно эмоционально отреагировал на предложение Игоря Чунихина предоставить некоторые послабления в законодательстве для коммерческих операторов на покупку иностранных бизнес-джетов. Он предложил компаниям тратить свои деньги не на покупку иностранных самолетов, а на конвертацию уже существующих или разработку новых российских самолетов. Выслушав такой пассаж, было видно, что Игорь Чунихин даже немного растерялся. Оно и понятно, поскольку являясь заказчиком для производителей авиатехники, это он должен указывать какой продукт нужен для эффективного ведения бизнеса, а не производитель должен диктовать на что тратить деньги.

По таким вопросам и репликам из зала, сразу видно человека, мало что понимающего в деловой авиации. Может как научный специалист или инженер он и хорош, но в бизнесе авиакомпаний ничего не понимает. И судя по всему, подобные мысли витают в головах многих управленцев от российского авиапрома. Они вероятно не в курсе, что конвертированные самолеты уже были популярны на заре российской деловой авиации, когда клиент был не особо разборчив. А сейчас, если авиакомпания не сможет удовлетворить требования заказчика (пассажира), то быстро уйдет с этого рынка. Реплики представителя ЦАГИ про трансфер



западных авиационных технологий в Россию, также были адресованы не по тому человеку. Этим должно заниматься государство и сами российские производители, если хотят соответствовать требованиям перевозчиков, но уж ни как не авиакомпании.

Итоговый вывод который можно сделать, после посещения на МАКСе этого мероприятия, не утешителен. Но неутешителен он только при взгляде на разработки (вернее отсутствие таковых) отечественных бизнес-джетов. На самом деле уже никто не питает иллюзий по поводу российских разработок в сегменте деловой авиации (может быть за исключением ЦАГИ, который с

некоторой периодичностью затрагивает эту тему в своих исследованиях), и вся отрасль полностью переключилась на западную технику. Может какую-то долю на рынке займет конвертированный Сухой Суперджет 100, но даже в мировых бизнес-перевозках конвертированные самолеты (Airbus, Boeing) занимают специфическую нишу, и не делают погоды в «массовом» развитии этого сегмента авиации.

А вот в сентябре на Jet Expo можно будет пообщаться в профессиональной среде во Внуково-3, где будут подниматься по-настоящему актуальные вопросы развития деловой авиации в России.



Avinode Business Intelligence Newsletter

Представляем Вам еженедельный обзор Avinode о состоянии рынка бизнес авиации в Европе.



Avinode – B2B система он-лайн заказа и бронирования рейсов деловой авиации. С момента своего запуска в 2001 г. Avinode быстро превратился в промышленный стандарт для операторов и брокеров бизнес авиации. Система позволяет в режиме реального времени получать информацию о наличии свободных самолетов и стоимости летного часа. В базу Avinode входят более 1200 операторов с общим парком в 3000 самолетов.

Как обычно, в обзор входят несколько критериев оценки состояния деловой авиации в Европе. Надо понимать, что система бронирования может предоставить сведения о запросах операторов и интересе к тому или иному рейсу или типу самолёта. А сведения о том, был ли совершен рейс или нет, остаются за рамками данного исследования. То есть оценка состояния деловой авиации является косвенной, хотя дает представление об активности рынка бизнес авиации.

В этом выпуске представлена следующая информация:

- Запросы на выполнение рейсов
- Количество Empty Legs
- Индекс наличия свободных самолетов
- Индекс спроса
- Индекс стоимости летного часа в мире, в США и в Европе
- Стоимость летного часа самых популярных самолетов в системе Avinode
- Самые популярные аэропорты прилета.

Запросы на выполнение рейсов.

Таблица показывает количество запросов на выполнение рейсов на период с 22 по 27 августа 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	30	20	26	30	3	6	20	97
Великобритания	10	72	156	99	4	2	19	282
Франция	42	126	167	114	6	106	441	425
Италия	40	81	159	121	4	80	422	287
Австрия	2	1	10	4	0	4	10	37
Швейцария	4	30	59	34	0	2	19	61
Россия	8	17	104	44	7	22	6	246

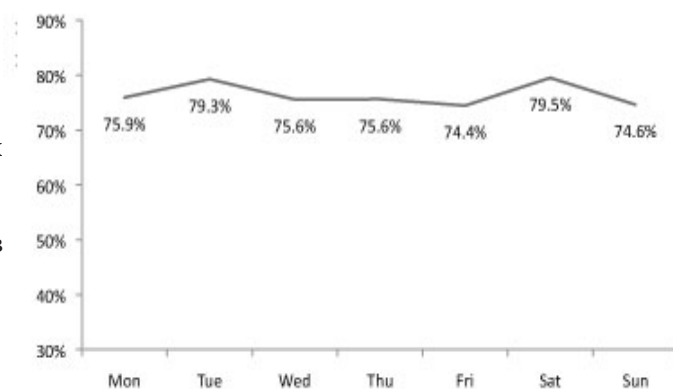
Количество Empty Legs.

Для лучшего понимания, где в настоящий момент выполняются полеты, ниже приводится таблица предложений Empty Legs в период с 22 по 27 августа 2011 г.

Из.../В...	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Австрия	Швейцария	Россия	другие
Германия	14	1	5	1	1	2	4	5
Великобритания	3	60	14	10	1	5	5	44
Франция	3	17	20	11	0	10	3	12
Италия	3	6	8	14	6	3	5	23
Австрия	1	2	6	10	4	1	0	6
Швейцария	2	1	19	7	3	8	1	25
Россия	3	2	20	16	3	1	1	36

Индекс наличия свободных самолетов

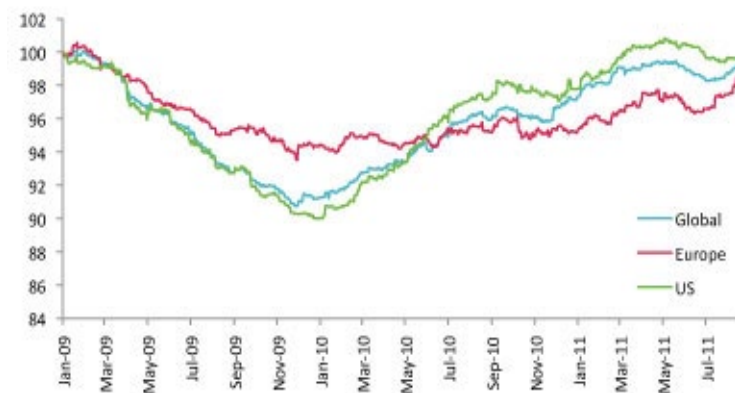
Индекс наличия свободных самолетов показывает процент от общего числа зарегистрированных в Avinode самолетов, доступных на европейском рынке в ближайшие 7 дней.



Самолет считается доступным, когда в период 00:00-23:59 с ним не производятся никакие действия.

Индекс стоимости летного часа.

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



100 = 1 января 2009, когда средняя стоимость летного часа равнялась 2987€

Индекс спроса

Индекс спроса – индекс общей стоимости ежедневных заказов на рейсы, которые обрабатывает система Avinode, планируемых в течение 30 дней. 100 = 1 января 2009, когда было заказано рейсов на € 11 291 950



Стоимость летного часа популярных самолетов

Тип ВС	Средняя стоимость	3 месяца назад	6 месяцев назад
Cessna Citation Jet	€ 1619	€ 1619	€ 1627
Cessna Citation Excel	€ 2925	€ 2697	€ 2703
Bombardier Challenger 604	€ 4726	€ 4744	€ 4736

Таблица показывает среднюю стоимость летного часа (включая стоимость топлива и taxi rate) для 3-х самых популярных моделей (не включает Северную и Южную Америку).

Стоимость рассчитана на основе 20 Cessna Citation Jet, 26 Cessna Citation Excel и 29 Bombardier Challenger 604.

Самые популярные аэропорты прилета.

Место	Аэропорт	Место месяц назад
1	Внуково, Москва	1
2	Кот Д'Азур, Ницца	2
3	Коста Смеральда, Олбия	5
4	Ле Бурже, Париж	3
5	Лутон, Лондон	4
6	Женева	6
7	Ибица	12
8	Канны	8
9	Пиза	9
10	Фарнборо, Лондон	7

Рейтинг основан на количестве уникальных запросов на прилет в аэропорта за последние 30 дней.