

ДА

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Деловая авиация

Четверг 12 сентября 2013 №165 (5196) **kommersant.ru**



14 «Попытка покинуть автобус, воздух и время в котором снова замерли, натолкнулась на сопротивление водителя: „Не положено”. А мы-то все еще жили в мире, где нам на фарфоровые тарелки было положено очень многое»

В сентябре на Международном авиакосмическом салоне (МАКС-2013) в Жуковском был представлен макет салона новой версии SSJ100–95 VIP. Первый такой борт будет перевозить сотрудников «Рособоронэкспорта», а всего планируется выпустить до 80 таких самолетов.

Салонный экземпляр

— ТЮНИНГ —

Первый рособоронный

Первый SSJ с VIP-салонам получит авиакомпания «Русджет», которая будет эксплуатировать этот самолет в интересах «Рособоронэкспорта». Планируется, что в 2014 году разным заказчикам будет поставлено еще три таких самолета, а в 2015-м — четыре. Это достаточно большие объемы производства для самолетов этого класса. Скажем, компания Airbus, много лет осваивающая рынок деловой авиации, за все время работы продала чуть более сотни корпоративных и VIP-версий узкофюзеляжных самолетов.

Представители «Гражданских самолетов Сухого» подчеркивают, что речь идет не о создании Sukhoi Business Jet, а о модификации уже поставляемого различным авиакомпаниям SSJ100–95, который отличается от серийного только мебелью салона и его мультимедийным оборудованием.

Версия с VIP-интерьером выглядит логичным дополнением семейства региональных лайнеров: по размерам и другим параметрам они близки к бизнес-джетам. Неслучайно ведущие производители региональных самолетов бразильский Embraer и канадская Bombardier также являются крупными игроками на рынке административных самолетов. Один из основных конкурентов SSJ100 на рынке регионалов, Embraer 190, стал основой для бизнес-джета Embraer Lineage 1000. Впрочем, их выпуск не превышает десяти в год.

VIP-версия SSJ100 рассчитана на перевозку 19 человек. В передней части салона расположена сервисная зона, где предусмотрены два места для бортпроводников, буфетно-кухонный модуль, шкаф и туалет.

В центральной зоне находится помещение универсального назначения: здесь размещаются сопровождающие лица, расположение мебели позволяет организовать совещания



Первый «суперджет» в комплектации самолета деловой авиации будет обслуживать сотрудников «Рособоронэкспорта»

или просто совместное пребывание пассажиров. Салон оборудован поворотными креслами и мультимедийной системой.

В хвостовой части расположена каюта главного пассажира, которая совмещает функции рабочего кабинета и спальни. Полноценное рабочее место дополнено раскладывающимся диваном, гардеробом и отдельным туалетом. Цветовая гамма салона основана на контрасте теплых тонов — темно-шоколадного и светло-бежевого.

Российские партнеры

Салон самолета изготовила российская компания «Аэро Стайл», член Ассоциации компаний авиационных интерьеров (АКАИ). Она разработала и изготовила все элементы

интерьера на своей производственной базе. Оборудование салона устанавливается на предприятии ГСС в подмосковном Жуковском. АКАИ объединяет несколько российских компаний, занимающихся оборудованием самолетов, как VIP-версий, так и магистральных лайнеров. Так, на МАКС-2013 был представлен VIP-салон Ан-148–100, мебель для которого изготовлена членами АКАИ.

«Отечественные производители способны разработать и изготовить салоны самолетов, не уступающие по технологиям и качеству мировым образцам, что, несомненно, является гордостью нашей страны и при этом результатом труда конкретного предприятия», — заявил «Б» глава АКАИ Виталий Романюк.

Впрочем, эта способность вызывает сомнения у иностранных конкурентов: американская компания Aero Management сейчас отстает в суде права на дизайн представленного салона самолета. В ГСС не отрицают, что за

казывали компании из США оборудование салона, но уверяют, что подрядчик сорвал сроки работ. Подробнее об этом споре можно прочесть в „Б” от 21 августа. Как и у других самолетов этого типа, оборудование салона может кастомизироваться под заказчика. В «Гражданских самолетах Сухого» предполагают создание трех основных версий компоновки: VIP, Corporate и Government — для правительственных чиновников.

Сейчас специальный летный отряд «Россия», обслуживающий госчиновников, эксплуатирует A319 ACJ и Falcon 7X. По размерам салона и другим параметрам SSJ100–95 оказывается примерно посередине между этими моделями. Потенциальным конкурентом SSJ в этом сегменте может быть и Ан-148–100, который выпускается в Воронеже и имеет близкие размеры пассажирской кабины. Однако в ГСС предпочитают сравнивать свою машину с зарубежными моделями, и в первую очередь с Embraer Lineage 1000. Очевидно, потому, что по главному показателю комфорта, простору, SSJ однозначно его обходит. Ширина салона «Сухого» — 3,24 м, что на 57 см больше, чем у «бразильца», высота 2,13 м — на 13 см выше. SSJ100 также превосходит по высоте и ширине и Ан-148, хотя здесь разница уже не так значительна.

Глобальный игрок

В соперничестве с украинско-российским «Аном» может помочь как раз ориентация SSJ на зарубежные рынки: «Принятая в программе SSJ система качества комплектующих и процедура разрешения применения на самолетах изделий иностранного производства обеспечивают в том числе возможность сертификации воздушных судов по стандартам EASA, что, безусловно, значительное преимущество», — говорит Марина Моторная, руководитель пресс-службы «Гражданских самолетов Сухого». c14

Первые среди равных

— спецобслуживание —

В Советском Союзе не было бизнесменов, которые заказывали бы бизнес-джеты. Но самолеты такого типа были. Они представляли собой модификации серийных пассажирских самолетов, поскольку создавать отдельную модель для небольшой номенклатурной прослойки считалось нерациональным. С другой стороны, несмотря на показное внимание к развитию авиапрома, высшие руководители СССР долгое время предпочитали наземный транспорт воздушному.

Под угрозой исключения из партии

Поощряя развитие новых отраслей, особенно таких перспективных с точки зрения повышения обороноспособности, как авиация, руководство партии и страны не очень поощряло их использование на высшем уровне. После нескольких авиакатастроф постановлением Политбюро ЦК ВКП(б) его членам было запрещено использовать самолеты. Нарушившему этот запрет Анастасу Микояну (не зря его брат был авиаконструктором) в июне 1933 года был объявлен выговор. В том же году после катастрофы опытного Ант-7, в которой погибли несколько руководителей отрасли, Иосиф Сталин потребовал запрета на полеты всем высокопоставленным лицам. Членам ЦК партии и другим руководителям на каждый перелет требовалось разрешение ЦК. Лишь в годы войны запреты ослабли. Сам Сталин избегал полетов, хотя известен случай, когда он довольно настойчиво выразил намерение принять участие в полете на опытной машине. Помощникам и представителям авиапрома пришлось приложить некоторые усилия, чтобы удержать вождя от рискованной эскапады. Председатель Совета народных комиссаров и нарком обороны все-таки совершил, как минимум, один перелет: на конференцию в Тегеране он прибыл самолетом. В фильме «Тегеран-43» звучит фраза: «Как оказался в своей резиденции Сталин, не было известно в Тегеране никому». c15



реклама

«ЗОЛОТОЕ НАСЛЕДИЕ»

www.bellross.com

ЭКСКЛЮЗИВНО В

Mercury

ул. Петровка, 2
ЦУМ
Москва, тел. 8 800 500 8000

Кутузовский пр–т, 31
магазин Mercury
Москва, тел. 495 933 3031

Третьяковский пр., 7
магазин Mercury
Москва, тел. 495 933 3393

Барвиха Luxury Village
ул. Б. Конюшенная, 21–23а
ДЛТ
С.–Петербург, тел. 812 648 0850

деловая авиация

Предполетная подготовка

Полеты российской деловой авиации по-прежнему концентрируются в Москве и Санкт-Петербурге. Многочисленные планы по строительству новых терминалов для бизнес-джетов в регионах чаще всего остаются на бумаге. Нынешних клиентов чаще всего устраивает существующая аэропортовая инфраструктура. Ситуацию могли бы изменить частные компании, которые планируют развивать малую авиацию, но для России это очень медленно формирующийся тренд.

— инфраструктура —

На взлетной полосе

Компании—производители самолетов дают высокие оценки российскому сегменту деловой авиации. Так, согласно исследованиям аналитиков Bombardier, по итогам 2012 года Россия и страны СНГ стали третьим после Северной и Латинской Америки регионом в мире по объему заказов на бизнес-джеты: 22% от общемирового портфеля. Сейчас совокупный флот бизнес-джетов на постсоветском пространстве оценивается в 550 самолетов, что составляет 4% от общемирового рынка.

Российские эксперты называют оценку Bombardier разумной, но неточной. Подсчитать флот не представляется возможным, потому что непонятно, к какому парку отнести самолеты, купленные российскими владельцами через офшор и поставленные в управление иностранным операторам. «Сейчас парк бизнес-джетов, принадлежащих либо аффилированных с российскими владельцами составляет порядка 500–520 воздушных судов. При этом львиная доля самолетов зарегистрирована в офшорных регистрах (Бермуды, Аруба, остров Мэн, Каймановы острова и т. д.), поэтому точное количество самолетов узнать нельзя», — говорит глава BizavNews Дмитрий Петроченко. По его данным, в России зарегистрировано только 127 самолетов, при этом большая часть из них принадлежит юридическим лицам. Основная причина такой ситуации — высокие таможенные платежи и нежелание владельцев лишний раз светить факт владения и пользования дорогими бортами. При этом россияне, как правило, не скупаются на бизнес-джеты и выбирают модели среднего и высшего ценовых сегментов.

По разным данным, наши соотечественники ежегодно приобретают около 40 самолетов (как новых, так и на вторичном рынке). Почти все покупатели — из Московского региона, где наблюдается и самая высокая концентрация долларовых миллиардеров (76 человек из 127, по данным Forbes).

Развитие деловой авиации в России тормозит отсутствие инфраструктуры международного уровня для приема и обслуживания бизнес-джетов в регионах. Поскольку основной трафик формируется в Москве, городские аэропорты первыми обзавелись деловыми терминалами. Но столичной инфраструктуры в масштабах России явно недостаточно. Говоря о новых терминалах в регионах, эксперты прежде всего называют недавно открывшийся «Пулково-3» и строящийся центр деловой авиации в Сочи.

По данным пресс-службы «Базэл Аэро», компании «Базэл Аэро» и «Трансстрой» завершают строительство нового терминала в Сочи для деловой авиации и официаль-



Если с обслуживанием бизнес-джета справляются обычные аэродромные службы, то их пассажирам нужен сервис, недоступный в большинстве провинциальных аэропортов

ных делегаций общей площадью почти 4 тыс. кв. м с отдельным заездом и выездом, пунктом пропуска через границу и стоянкой на 12 бизнес-джетов. Также сочинский центр деловой авиации оборудуют специальной парковкой на 35 машиномест с площадкой для формирования кортежей. Терминал строится специально к открытию Олимпийских игр, поэтому сразу будет готов к обслуживанию максимального количества делегаций и особо важных персон. По информации «Базэл Аэро», пропускная способность VIP-терминала составит 85 пассажиров в час.

Новый центр бизнес-авиации «Пулково-3» заработал весной 2013 года. Пассажирский терминал площадью более 4 тыс. кв. м с собственным авиаперроном способен принять одновременно не менее 16 бизнес-джетов типа Boeing 737 или самолетов меньшего размера. В «Пулково-3» представлен и полный ассортимент услуг для пассажиров бизнес-класса, соответствующий лучшим международным стандартам. Инвестиции в терминал составили 2 млрд рублей. Его мощности позволяют обслуживать до 1,5 тыс. пассажиров в сутки.

В Уфе к 2015 году обещают возвести первую очередь нового центра деловой авиации рядом с новым международным терминалом аэропорта Уфы возле поселка Локотки. Германская компания Gebt. Heinemann планирует инвестировать в проект около €25 млн. Ожидается, что площадь центра составит 5 тыс. кв. м, включая ангары для одновременного хранения шести-восьми бизнес-джетов и спецтехники, зал повышенной комфорт-

ности, бизнес-центр, торгово-выставочный комплекс и т. д. В планах — ежедневно принимать по 2–3 рейса с увеличением до 10–15, когда терминал полностью заработает.

В рамках планов по модернизации аэродрома КАПО имени Горбунова в Казани, на которую потратят 4 млрд руб., планируют переоборудовать свободную территорию площадью 80 га в площадку в том числе для бизнес-авиации. Сейчас международный аэропорт Казани принимает и отправляет около пяти бизнес-рейсов ежедневно.

В Свердловской области начали модернизировать бывший военный аэродром Салка в Нижнем Тагиле, который, как планирует, станет центром гражданской авиации. Стоимость проекта оценивается в 7,85 млрд рублей. Ожидается, что помимо грузовых перевозок аэропорт возьмет на себя бизнес-перевозки и станет частью регионального хаба, созданного в партнерстве с екатеринбургским аэропортом Кольцово.

Эксперты скептически комментируют заявленные планы по строительству новых центров деловой авиации в регионах. Дело в том, что полноценный бизнес-терминал — это не только терминал для пассажиров, это, по сути, аэропорт в аэропорту с ангарным комплексом для технического обслуживания и хранения бизнес-джетов, авторизованными сервисными компаниями, налаженной системой обслуживания самолетов перед вылетом, которая должна соответствовать жестким международным стандартам качества и безопасности. «Пока все анонсы открытия терминалов бизнес-авиации сводятся к тому, что под эти нужды выделяются старые комплексы без соответствующей инфраструктуры. И только действительно серьезные мероприятия, такие, как Олимпиада в Сочи, заставляют строить, как нужно, — говорит господин Петрочен-

ко. — Я почти уверен, что мы не скоро увидим аналоги «Пулково-3». Деньги, вложенные в такого рода объекты „с нуля“, — „длинные“, с окупаемостью более десяти лет, с массой подводных камней при весьма непонятном развитии сегмента в конкретном взятом регионе. Только сильные партнеры, способные инвестировать и ждать, могут поднять такие проекты». Новые терминалы хотя и представляются полезным вторичным бизнесом для аэропортов, требуют огромных вложений в удобства, которые не то чтобы жизненно необходимы. Большинство клиентов бизнес-авиации летают не ради роскоши, но не отказались бы от дополнительного комфорта и обслуживания на международном уровне.

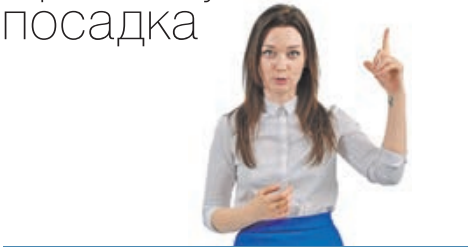
Зона деловой турбулентности

Если клиенты готовы довольствоваться существующей инфраструктурой, то почему эксперты так высоко оценивают потенциал российского рынка бизнес-джетов? Так, по прогнозам Bombardier в период с 2013 по 2032 год на отечественный рынок поставят 1570 бизнес-джетов, а общий парк достигнет 1925 бортов. Аналитики считают, что катализатором развития деловой авиации в России станут в том числе проведение Олимпиады, вступление России в ВТО, стабильность цен на нефть. Однако к оценкам Bombardier, как и любого другого производителя, нужно относиться осторожно: эти прогнозы направлены в первую очередь на покупателей и инвесторов, которых нужно убедить в светлом будущем. Тем более что недавно Bombardier открыла второй (после Москвы) авторизованный сервисный центр в Казани. Станция линейного техобслуживания предназначена для воздушных судов типа Challenger 300 и Challenger 850, эксплуатируемых в Татарстане и во всем Поволжском регионе.

Игроки рынка констатируют, что российская бизнес-авиация в настоящее время, несмотря на нестабильную политическую и экономическую ситуацию в мире, имеет весьма приличные показатели роста трафика. По данным консалтингового агентства WINGX, если в среднем общемировой рост составлял в пределах 3–5% в год, то в России эти цифры на уровне 9% (ожидается по итогам 2013-го). По этому показателю на европейском рынке наша страна оказалась в тройке лидеров наравне с Турцией и Украиной. Но надо учитывать, что существуют традиционные рынки — североамериканский и латиноамериканский, где основные производственные показатели (трафик и количество пассажиров) в разы превышают российские цифры. Однако эти рынки уже сформированы, тогда как российский только набирает обороты и в среднесрочной перспективе может стать одним из ключевых, как минимум, в Европе. По такому же сценарию развиваются события в Китае, Индии и ряде африканских стран, где спрос на выполнение рейсов в ежегодном исчислении стремительно растет. Однако применительно к России, по мнению экспертов, рано говорить о притоке «серьезных» инвестиций в авиационные проекты сегмента бизнес-перевозок.

Владимир Борцев

Промежуточная посадка



Евгения Милова, обозреватель „Ъ“

Летним вечером небольшой компанией мы возвращались в Москву из Баку. Хозяин борта рассказывал о том, что только воздух родного Азербайджана буквально напоен нефтью, что он действительно чувствует ее запах, едва ступает на трап в родном аэропорту. Стюардесса-турчанка тем временем занималась третьей переменной блюд, приготовленных личным поваром владельца самолета — бакинское гостеприимство во всем многообразии кутабов, люля, пахлавы и прочего не ослабевало, хотя мы проделали почти половину пути. Почти юная красавица-жена нашего хозяина еще перед взлетом скорректировала маршрут: нужно было на минутку заскочить в Ростов, чтобы забрать семилетнюю дочку друзей: «Наш сынок так скучает по ней, они будут рады вместе полететь в Юрмалу». Определенно, этот самолетик не пылился в ангаре.

Посадка в Ростове не должна была сильно отвлечь нас от чая с чабрецом и вареньем — по крайней мере, так казалось всем нам, включая реального «командира экипажа». Только не учли один важный фактор: международный рейс завершился, и продолжить путь предстояло уже внутренним. Мы приземлились и приготовились встречать нового пассажира. Но вместо маленькой симпатичной девочки в самолет зашла сильно уставшая крашеная в суровый блонд 20-летняя женщина. Окинув нас тяжелым взглядом, она уронила, как чмодан на пол: «Готовьтесь выходить». Вслед за ней вбежал пограничник, улыбочность которого была равна непреклонности. Оперуя этими свойствами попеременно и разом, он объяснил, что нам действительно придется покинуть борт, потому что здесь он будет оформлять только членов экипажа, а пассажиры обязаны поставить штамп о пересечении границы непременно в терминале аэропорта. Тут вновь вступила дама. Она убеждала нас взять с собой багаж, но исключительные взаимная антипатия привела к тому, что одна сторона из всех личных вещей взяла только паспорта и телефоны, а другая — мрачно сделала вид, что не заметила этой вольности. Покидая самолет налетке под пристальным, густо подведенным взглядом, мне показалось, будто повеяло холодом. Но холоду было взяться неоткуда. Мы стояли посреди взлетного поля жарким июльским вечером. Возле нас притормозила большая желтая автобусообразная гусеница допотопного возраста. Производитель был неопознаваем, но в целом автострель выглядело как смелая попытка тюнинга советской спецтехники до пассажирского состояния путем установки кресел из кожанки внутри и ненормированного использования самой яркой желтой краски снаружи. Водитель, за вычетом краски, соответствовал своему транспорту настолько, что их можно было принять за родственников. Поначалу мы продолжили стоять на поле и разглядывать серые буквы, закрепленные на крыше серого здания. Мы все еще жили в мире пахлавы и прочих восточных радостей. Даже наш взрослый и многоопытный хозяин не подумал о том, что это желтое и есть тот самый автобус, который доставит нас в терминал. Но нам объяснили, нам указали. Конечно же, не кондиционер, а распахнутые двери были источником свежего воздуха. Попытка покинуть автобус, воздух и время в котором снова замерли, натолкнулась на сопротивление водителя: «Не положено». А мы-то все еще жили в мире, где нам на фарфоровые тарелки было положено очень многое. Мы попробовали убедить водителя, что не отойдем от его желтого друга-гусеницы — он просто закрыл двери. В тот же момент пространство стало безвоздушным. В тот же момент дверь терминала распахнулась. Ей в ответ распахнулась и дверь автобуса.

Аэропорт оказался вполне симпатичным, мы снова защебетали и принялись инстаграмить друг друга в нестандартных интерьерах. Скоро-наскоро прошли паспортный контроль. Показали пограничникам раскрытые ладони, в которых были только паспорт и телефон. Вышли на улицу и оказались в Ростове-на-Дону. Вокруг сновали такси, груженные семьями отпускников: в этот момент шла регистрация на рейсы в Сочи и Анталью. В некотором оценении мы следили за суетой вокруг и не вполне понимали, что делать. Спусти несколько минут нас нашла приветливая дама: «Вы же обратно через VIP-зал пойдете?» «Конечно!» — воскликнул владелец самолета, чувствуя, что возвращается в привычную реальность. «Вот и отлично!» — дама забрала наши паспорта и убежала в неопределенном направлении: она как-то сразу затерялась среди отпускников. Я тихонько прикидывала, сколько протяну в Ростове без паспорта и денег, но с телефоном. В задумчивости сфотографировала на телефон отпускную толпу и тут же получила вопрос в лоб от мужчины в форме милиционера: «Вы что это тут делаете?» Хорошо, что ответ ему был не нужен, потому что у меня его не было.

Дама вернулась, конечно. Где-то на бегу в сторону VIP-зала мы подхватили ту самую девочку, ради которой совершили посадку, сам зал представлял собой оранжерею, кожаный зеленый диван стоял под огромной пальмой, нас тут же пригласили в так называемый микроавтобус бизнес-класса, спустя 300 метров и пять ступенек мы снова были в самолете. Стюардесса-турчанка улыбалась нам как родным. С того момента, как мы расстались, прошло всего 23 минуты.

Салонный экземпляр

— тюнинг —

А зарубежных конкурентов планируется победить классическим оружием — оптимальными характеристиками. Говорить о цене сложно, поскольку она очень зависит от комплектации, которую определяет заказчик, и многих иных факторов. Однако SSJ100 обещают сделать более выгодной покупкой, чем Lineage и тем более чем более тяжелой Airbus A318 Elite или A319 Airbus Corporate Jet. Но цена не главное — в период рецессии важными становятся расходы на эксплуатацию и стоимость обслуживания. И тут производитель SSJ обещает экономиию до трети расходов. А для более эффективного продвижения на рынок разрабатываются схемы финансирования с привлечением кредитных организаций.

Чтобы быть ближе к клиентам, интерьер версии VIP или корпоративной для SSJ можно заказать не только российской компании. Среди партнеров — швейцарская Comlux, которая располагает площадкой для производства и установки интерьеров в США. Кроме того, SuperJet International, совместное предприятие с участием ГСС, имеет собственную производственную площадку для оснащения самолетов около Венеции. Там сейчас монтируются интерьеры SSJ100 для мексиканской авиакомпании Interjet. Расположение произ-



VIP-версия SSJ100 рассчитана на перевозку 19 пассажиров

водства интерьера в Европе и США при использовании комплектующих от различных иностранных поставщиков дает выигрыш в логистике: приходится пересекать меньше таможенных границ.

Будущее видится в расстоянии

Представители ГСС неслучайно настойчивы в определении показанного варианта именно как версии SSJ100–95, а не новой модели Sukhoi Business Jet (SBJ). Новый салон не меняет одну из важных для бизнес-джета такого класса характеристик — дальность полета. Обычный SSJ способен преодолеть без до-

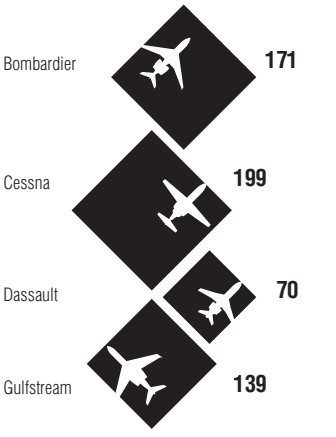
заправки около 3 тыс. км, а Lineage — более 8 тыс. км. Для правительственного авиаотряда эта разница может быть несущественной: для официальных визитов первых лиц и правительственных делегаций используются гораздо более вместительные и тяжелые самолеты. Компактные модели нужны преимущественно для визитов в близлежащие регионы или в тех случаях, когда аэродром в месте назначения не рассчитан на тяжелые машины. Но для частного или корпоративного использования самолет вместимостью около 20 мест — это в своем роде флагман, который используется именно для дальних перелетов. Впрочем, решение этого вопроса также было представлено на МАКС-2013: на авиасалоне был вставлен первый серийный образец SSJ100 LR, дальность полета которого увеличена до 4578 км. Использование решений, реализованных на этой модели, позволит довести дальность будущего SBJ до 6490–7880 км в зависимости от модификации интерьера и числа пассажиров.

Еще одно отличие, которое должен получить SBJ, — встроенный трап. Это позволит сократить время обслуживания в аэропортах, к тому же бизнес-джеты, не связанные расписанием, могут приземляться и на аэродромах, на которых может не быть подходящих трапов.

Валерий Чусов

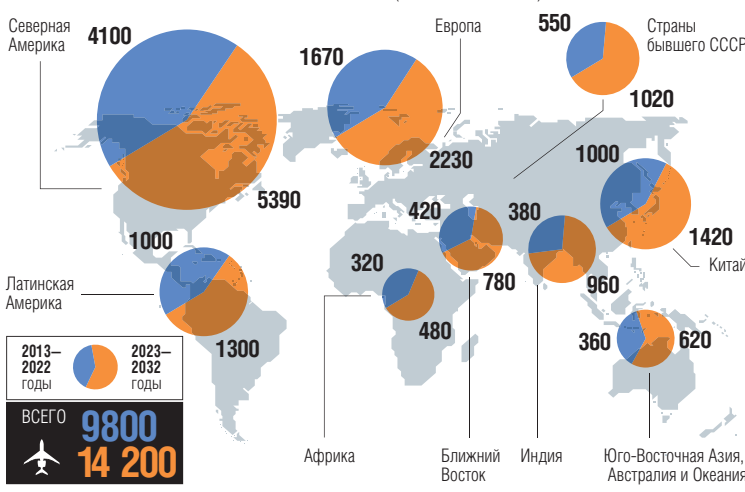
ПРОГНОЗЫ ПОСТАВОК ДЖЕТОВ В 2013 ГОДУ (ШТУК)

ИСТОЧНИК: КВАРТАЛЬНЫЕ ОТЧЕТЫ КОМПАНИЙ, ZENITH JET.



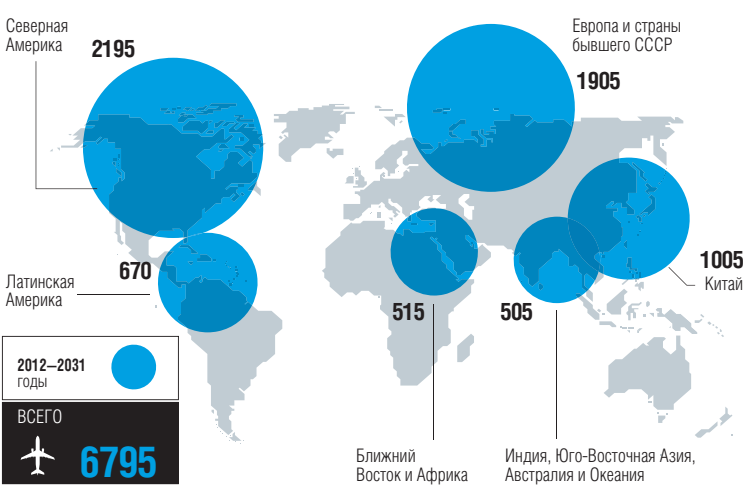
ПРОГНОЗ ПОСТАВОК ДЖЕТОВ BOMBARDIER (ШТУК)

ИСТОЧНИК: BOMBARDIER MARKET FORECAST 2013–2032 (BUSINESS AIRCRAFT).



ПРОГНОЗ ПОСТАВОК ДЖЕТОВ EMBRAER (ШТУК)

ИСТОЧНИК: EMBRAER MARKET OUTLOOK 2012–2031.



деловая авиация

Первые среди равных

— спецобслуживание —

313 Сейчас это уже не секрет. Иосиф Виссарионович добрался на правительственном поезде до Баку, а оттуда был доставлен в столицу Ирана самолетом. Благо расстояние не так уж и велико — менее 600 км. Для американского C-47, который впоследствии вождь, это примерно три часа лета. Сначала для этого полета готовили три советских Ли-2, оборудовав для высших лиц государства комфортабельный салон. Однако в конечном итоге организаторы визита остановились на американских аналогах — C-47, это одна из модификаций транспортного Douglas DC-3. Ли-2 был его копией, но у советской машины были менее мощные двигатели (1000 л. с. вместо 1200 л. с.), и поэтому скорость его была ниже, чем у «Дакоты» (такое прозвище получили C-47). К тому же полученные по ленд-лизу самолеты имели более современное радиооборудование. Так Сталин, любивший Paskard, и при выборе воздушного транспорта предпочел самую передовую на тот момент технику — американскую.

Однако и Ли-2 успел поработать в качестве административного самолета. Более уместным словом было бы «штабного»: он был создан на основе модели PC-84ВU, военной версии пассажирского лайнера PC-84 (так называлась в СССР первая гражданская версия Ли-2), для перевозки старшего командного состава. Интерьер был отделан в духе времени: бархат и лакированное дерево. А еще в хвостовой части была оборудована спальня с диваном и шкафом. При скорости около 300 км/ч дальность полета до 2,5 тыс. км означала, что самолет может находиться в воздухе более восьми часов. Не зря DC-3 начинал карьеру под маркой DST — Douglas Sleeping Transport, в котором Douglas превращались в полноценные кровати, как в популярных в Америке пудмановских вагонах.

Двойное назначение

Самым впечатляющим из советских VIP-самолетов был флагман советской гражданской авиации знаменитый Ту-114. Самолет, имевший собственное имя — «Россия», был создан именно с расчетом на использование для правительственных делегаций. Леонид Кербер, автор книги «Туполев-

ская сарага», много лет проработавший заместителем главного конструктора КБ, писал, что это была идея самого Андрея Николаевича Туполева. Главный конструктор исходил из экономической целесообразности, чтобы не приходилось переоборудовать серийный самолет или создавать специальную версию, на что ушло бы до полутора лет с учетом испытаний. Поэтому интерьер будущего флагмана «Аэрофлота» был обустроен не совсем обычно. Носовой и хвостовой салоны были оборудованы обычными креслами, расположенными по шесть в ряд, и предназначались для сопровождающих лиц. Учитывая продолжительность полета, в них были предусмотрены возможность откидывания спинки и индивидуальное освещение. Но вот между ними были расположены отсутствовавшие в серийных вариантах помещения. Сразу за первым салоном располагался еще один, где между установленными лицом к лицу креслами стояли столы. На

Сверхзвуковые пассажирские самолеты первого поколения Tu-144 и Concorde были предназначены для магистральных авиалиний и рассчитаны на перевозку 100–120 пассажиров. Стоимость этих прорывных проектов была настолько велика, что вопрос их окупаемости можно рассматривать только теоретически. Однако накопленный опыт пригодился в других разработках. В том числе в проекте административного сверхзвукового самолета Ту-444. Началом проекта Ту-444 было исследование потенциального рынка, которое позволило определить основные параметры самолета. Вместимость была ограничена десятью пассажирами в VIP-версии, то есть, по данным статистики, среднее число пассажиров бизнес-джета колеблется от трех до шести. Максимальная дальность полета — 7,5 тыс. км, как показал анализ полетов по трассам между 75 крупнейшими городами мира, большинство из них укладывается в эту величину. Увеличение дальности до 10 тыс. км и более существенно повысит в цене сам самолет и увеличит эксплуатационные расходы. Скорость разумно ограничить двойной скоростью звука, которая обеспечивает заметную экономию времени, но при этом не создает чрезмерных нагрузок, что продлевает ресурс конструкции. Для обеспечения возможности приема самолета на большинстве аэродромов потребная длина взлетно-посадочной должна быть не более 1800 м. Таким, что к сходным параметрам пришли также авторы проектов сверхзвукового бизнес-джета

правительственных рейсах этот салон использовался как ресторан. Блюда сюда доставлялись лифтом из расположенной на нижней палубе кухни. Далее находились буфет, вестибюль с лестницей на нижнюю палубу, а за ним — четыре купе. Каждое рассчитано на три спальных места с двумя нижними полками поперек фюзеляжа, как в поезде, и еще одной верхней, продольно: из-за округлой формы фюзеляжа верхняя часть купе была намного уже нижней.

Самолет впервые поднялся в воздух в 1957 году, а первый его рейс состоялся в сентябре 1959 года: он использовался во время визита Никиты Сергеевича в США. В отличие от Ту-104, тут Хрущев все-таки получил желаемое: он воспользовался самолетом задолго до того, как эта машина вышла на регулярные линии.

Так что Андрей Туполев не ошибся, когда выбрал для магистрального лайнера «правительственную» компоновку. Ведь на регулярных рейсах

Ту-114 стали использовать только через полтора года после исторического визита — в апреле 1961-го. Любопытно, что на внутренних линиях билеты продавали по одинаковой цене, хотя по уровню комфорта места различались: в купе рассаживали по шесть человек, и ни о какой возможности для сна речи не было. Да и места в «ресторане» были менее комфортабельными, чем обычные, поскольку спинки кресел не откидывались, места для ног у сидящих лицом к лицу было меньше, чем при обычной компоновке. К тому же ресторан находился в зоне визитов — а их было восемь, по два на каждом из двигателей мощностью 12 тыс. л. с., и они ощутимо шумели. Правда, места во втором салоне полагалось продавать в самую последнюю очередь.

На международных рейсах места в двух купе из четырех продавались по тарифам первого класса, примерно на 50–60% дороже туристического класса (экономкласса тогда у «Аэ-

рофлота» не было). Полагалось размещать по три человека в каждом купе, так что каждый, способный отдать 787 рублей 50 копеек за билет Москва—Токио или 525 рублей 60 копеек на направлении Москва—Нью-Йорк, мог почувствовать себя на месте Хрущева.

Однако уже к 1970-м годам 28 из 31 построенного Ту-114 были перелазены в обычные, без всяких купе. Это позволило увеличить вместимость со 170 до 200 мест, что отвечало росту спроса на авиаперевозки. А главное, высокопоставленные руководители уже не нуждались в машине «двойного назначения». У «Аэрофлота» появился новый флагман — Ил-62. Наступила эра реактивной авиации, и даже самый быстрый турбовинтовой суперлайнер (по крейсерской скорости, 750 км/ч, Ту-114 ненамного отставал от Ту-104 с его 800 км/ч) смотрелся уже недостаточно представительно.

Средний класс

Золотой серединой стал Ту-134. Достаточно большой для того, чтобы создать комфортабельную обстановку для пассажиров, и достаточно компактный, чтобы обеспечить приемлемую экономичность, он может служить типичным примером среднего бизнес-джета. Хотя из западных аналогов ближе всех к нему по размерам салона самые роскошные из них — Gulfstream или Challenger Global Jet. Но в СССР эта машина была довольно популярной. Поэтому после вывода этих самолетов из эксплуатации по основному назначению и передачи в авиакомпании их там оказалось довольно много. Внешне бывший самолет-салон можно отличить от серийной версии по наличию дополнительной двери перед двигателем по левому борту. Она предназначалась для использования со встроенным трапом, который в сложенном виде стоял рядом с ней, а при необходимости раскладывался с помощью электропривода.

Компоновка салона Ту-134, предназначенного для VIP, вполне типична для самолетов подобного назначения. В передней части — помещение для главного пассажира с диваном по правому борту. По левому — два поворачивающихся кресла и стол между ними. Далее отделение для гостей или самых важных сопровождающих лиц. Тут возможны разные варианты — несколько рядов кресел или

двойные блоки кресел, расставленные попарно лицом к лицу. Третий салон предназначен для обычных пассажиров: обслуживающего персонала, журналистов или других гостей, ниже рангом, чем те, что занимают первые два. Еще одна особенность «салона» Ту-134 — наличие туалета в передней части. В связи с этим один из задних туалетов могли убирать — там размещалась дополнительная кухня. Одной из задач такой планировки была возможность полностью изолировать главного пассажира при необходимости.

В постсоветский период Ту-134 не утратил популярности: его очень часто использовали как базовый разные компании, которые переделывали интерьер по современным стандартам. Это касалось как оборудования, так и компоновки. Изначально был предусмотрен не такой уж широкий выбор вариантов. К тому же роскошь в представлении дизайнеров 1960-х годов выражалась скорее в простоте линий и легкости конструкции, а самыми передовыми материалами были пластик, алюминий и синтетические ткани.

Немало послужил в качестве VIP-транспорта и самый популярный реактивный лайнер СССР Ту-154. Из более чем 1 тыс. изготовленных «больших Тушек» около 50 — «салоны», часть из которых поставлялась на экспорт. Один из них разбился под Смоленском с высшими чиновниками Польши на борту. Такие Ту-154 использовались также в ЧССР, а затем в Чехии и Словакии, несмотря на наличие в правительственном авиаотряде Ил-62. Большой внутренний объем Ту-154, почти такой же, как и Ил-62, позволял делать разнообразные варианты компоновки салона: помещения для главного пассажира могли располагаться как в передней части, так и в средней, спальных купе могло быть несколько.

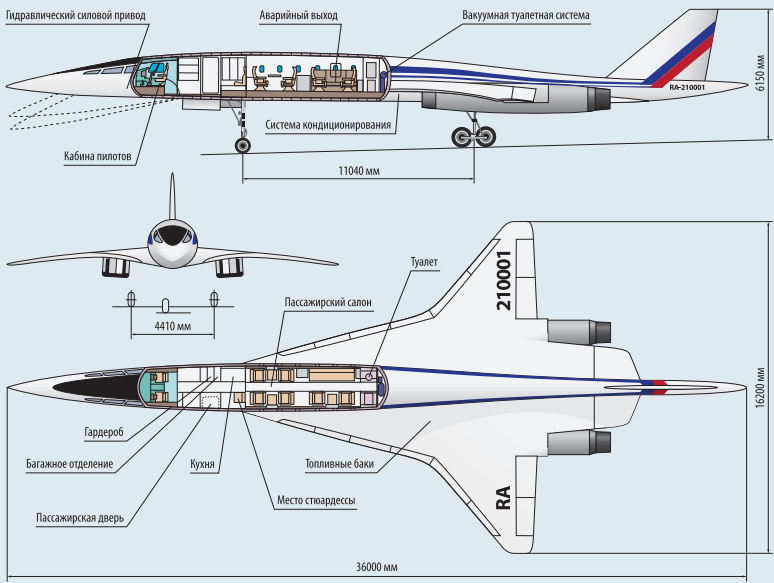
Конечно, максимальную свободу планировки дают просторные палубы широкофюзеляжных самолетов. Первый президент РФ Борис Ельцин решил дополнить состав правительственного авиапарка самым дальнемагистральным самолетом, созданным в СССР, — Ил-96-300. Примерно в это же время президент США наконец-то собрался заменить свой Boeing 707 на широкофюзеляжный 747.

Валерий Чусов

СВЕРХЗВУК ОСТАЛСЯ В ТИШИНЕ

Сверхзвуковой Ту-444 для деловой авиации

В ОКБ А. Н. Туполева разработан новый сверхзвуковой пассажирский самолет

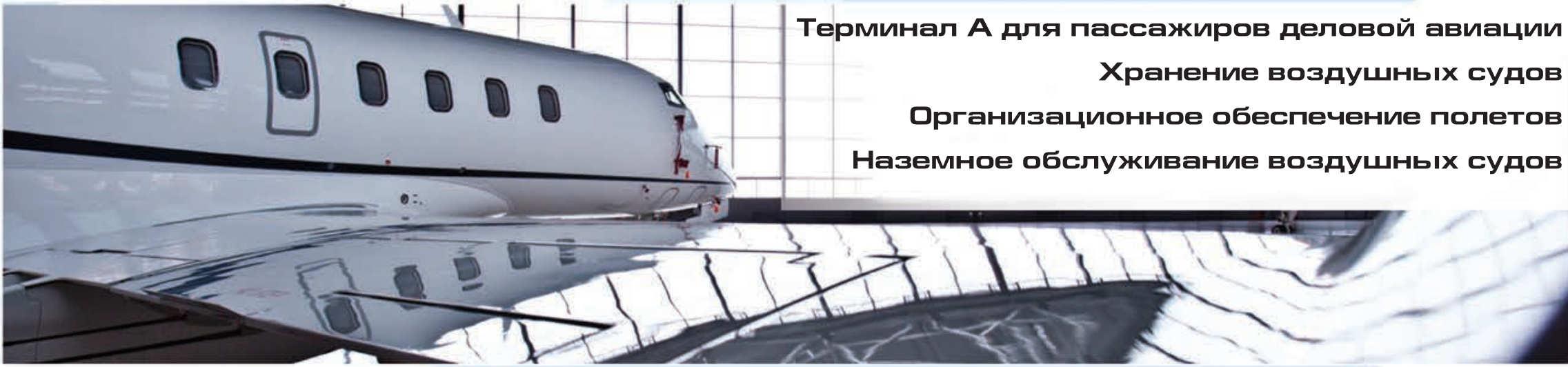


ИЗМЕНЕНИЯ

«Сухого» С-21 и американского Aeron. Однако расчеты показали, что при проектировании Ту-444 придется решить целый ряд технических проблем, начиная с поиска новых материалов. Повышение надежности большинства систем для снижения массы, разработка систем шумоподавления, сложная механизация крыла для укорачивания разбега и пробега. Для Ту-444 предполагалось использовать два двигателя

АЛ-31М, созданных на основе двигателей, выпускаемых для Су-27. Проект не продвинулся дальше начальной стадии. Создание моделей и самолета-демонстратора требуют существенных инвестиций, которые ОАО «Туполев» привлечь не смогло. Уже в 2005 году перспективы этого проекта считались неясными. А в настоящее время информация о Ту-444 удалена с официального сайта.

КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

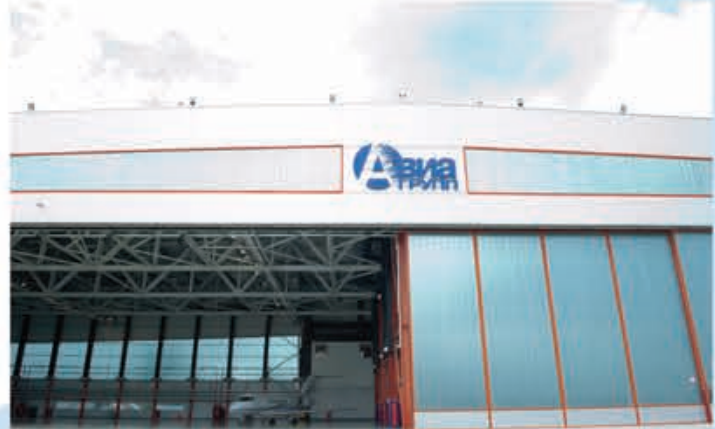


Терминал А для пассажиров деловой авиации

Хранение воздушных судов

Организационное обеспечение полетов

Наземное обслуживание воздушных судов



АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО / ТЕРМИНАЛ «А»

ТЕЛЕФОНЫ: +7 (495) 578-50-00 / +7 (495) 926-71-17

WWW.AVIA-GROUP.RU

деловая авиация

Посадочное место

На этой неделе в аэропорту Шереметьево открылась посадочная площадка для вертолетов. Расположенная рядом с терминалом А, обслуживающим бизнес-джеты, вертолетная площадка стала одним из элементов аэропортовой инфраструктуры, позволяющей максимально быстро добраться до главных воздушных ворот страны из любой точки Московского региона. Впрочем, частные владельцы вертолетов воспользоваться новой посадочной площадкой не смогут.

— инфраструктура —

Пересадка на самолет

Обычному вертолету для посадки требуется лишь квадратный, ровный участок твердой поверхности со стороной 25–30 м. Исходя из этих нехитрых требований, можно было бы предположить, что посадка вертолетов возможна и на обычные перроны аэродромов. «Использование перрона аэропорта Шереметьево имеет существенные ограничения из-за загрузки аэропорта и необходимости обеспечения безопасности полетов», — возражают в пресс-службе Шереметьево. Иными словами, долететь из подмосковного аэроклуба до Шереметьево и пересесть в самолет до недавнего времени было невозможно. Но буквально на этой неделе компания «Авиа Групп» открыла в аэропорту вертолетную площадку, которая может принимать все типы вертолетов среднего класса, включая Ми-8 МТВ.

Под строительство был выделен участок в 1 га на территории аэропорта, работы велись с апреля по июнь. В ближайших планах «Авиа Групп» — оснастить площадку многофункцио-



Вертолетная площадка в Шереметьево может принимать все типы вертолетов среднего класса, включая Ми-8 МТВ.

нальным ангарным комплексом общей площадью 8,4 тыс. кв. м, предназначенным для размещения самолетов и вертолетов бизнес-класса.

Наличие площадки не создаст помех для движения других воздуш-

ных судов: филиал «НИИ Аэронавигации ФГУП „ГосНИИ ГА“» специально проводил исследование, в ходе которого были разработаны схемы подхода и выхода вертолетов из зоны аэропорта, не влияющие на основную систему организации полетов. То есть вертолеты с самолетами пересекаться не будут, а значит, им не придется друг друга пропускать — не бу-

дет задержек по взлетам или посадкам. Все схемы уже утверждены в шереметьевском Центре организации воздушного движения. С учетом того что полеты будут происходить в дневное время, а время стоянки воздушных судов на площадке ограничено одним часом, пропускная способность вертодрома Шереметьево-А составит 10–15 рейсов в день. То есть до постройки большого ангарного комплекса планируется пускать вертолеты по очереди, однако представители «Авиа Групп» заметили, что техническая возможность при необходимости использовать тягачи и уже существующие поблизости ангары деловой авиации для буксировки и стоянки вертолетов у компании есть.

Вертолетная площадка Шереметьево строилась, чтобы, как говорят в «Авиа Групп», «предоставить клиентам возможность осуществлять комфортные перелеты на собственном авиатранспорте», однако, поскольку она расположена на территории аэродрома международного аэропорта, полеты с нее будут выполнять только профессиональные пилоты авиакомпаний, сертифицированных в российских авиационных ор-

ганах. «Пилоты-любители, имеющие в собственности вертолеты, разрешения на прилет или вылет не получат», — заявил «Ъ» генеральный директор «Авиа Групп» Борис Семенов. — Площадка расположена в особой контролируемой зоне аэропорта. Пилоты авиакомпаний имеют необходимую подготовку, соответствующие документы, воздушные суда имеют соответствующие свидетельства летной годности. А проверить уровень подготовки частных пилотов мы не имеем возможности. Кроме того, частные пилоты могут прилететь в Шереметьево с мест, не контролируемых с точки зрения обеспечения мер безопасности, где предполетный досмотр пассажиров и воздушных судов не осуществляется, например из загородного дома».

Такси до аэропорта

В Москве и области вертолетное сообщение уже не является экзотикой. В рамках госпрограммы «Развитие и функционирование дорожно-транспортного комплекса» до 2018 года должны быть налажены пассажирские вертолетные перевозки между промышленными районами, наукоградами и по туристическим маршрутам, а столичные аэропорты должны связать авиатакси. Министр транспорта Подмосковья Александр Зайцев отметил, что хоть это и не массовый сегмент, но для тех, кто может себе это позволить, такую услугу предоставить надо, выражая надежду на снижение цен на перелеты по мере развития рынка. Для реализации этих планов планируется реинвестировать некоторые нефункционирующие подмосковные вертодромы (всего вертодромов в области 130, часть используют экстренные службы), а к 2016 году вблизи МКАД будет построено десять новых вертолетных площадок. С учетом изъятия земель новые вертодромы обойдутся в 475 млн рублей. Для сравнения: кремлевский вертодром обошелся в 200 млн рублей. Средства будут полностью внебюджетные — ожидается, что их предоставят компании, которые будут заниматься вертолетными перевозками. Одна площадка обойдется инвесторам примерно в 15 млн рублей — такую цифру называл господин Зайцев. Организаторы планируют, что средняя цена перелета между аэропортами составит порядка 3–5 тыс. рублей.

Аэроклуб «Аэросоюз» совместно с «НДВ-Недвижимостью» планируют к 2015 году построить хелипорт вблизи МКАД на Мякининской пойме. Проект предполагает использование этой площадки как базы аэротакси, обслуживающей подмосковные поселки. Сейчас ведутся переговоры со 150 поселками по организации в них вертолетных площадок. Инициаторы уповают на высокий спрос и будут стараться наладить ре-

гулярные рейсы — в случае благоприятной конъюнктуры цену за средний перелет надеются установить в районе 2 тыс. рублей.

Одной из первых точек коммерческого вертолетного сообщения в Москве был аэропорт Внуково: еще в 2008 году в терминале «Внуково-3» базировались вертолеты Eurocopter AS 355 и Robinson R44. При средней скорости 250 км/ч до Домодедова они долетали за полчаса, а до Шереметьево — за 13 минут. Администрация аэропорта собирается серьезно развить вертолетное направление в следующем году.

В аэропорту Домодедово в настоящий момент действуют три вертолетные площадки: две из них находятся под управлением аэропорта, одна — под управлением Центра деловой авиации, не входящего в группу компаний московского аэропорта Домодедово. Две площадки аэропорта Домодедово допускают прием и обслуживание вертолетов с диаметром несущего винта до 22 м, площадка Центра деловой авиации может принимать вертолеты с диаметром несущего винта до 13 м. «Увеличения количества площадок в ближайшем будущем не планируется», — отметили в пресс-службе Домодедово.

Все вертолетные маршруты, в том числе те, которые свяжут аэропорты, будут пролетать через подмосковное воздушное пространство, поскольку полеты над Москвой запрещены. По средним оценкам, перелет между аэропортами будет занимать около полчаса, по области — в пределах полтора часа. Прокладка вертолетных маршрутов представляется одной из наиболее трудоемких задач — одно только согласование нового маршрута с Росавиацией, по словам участников рынка, может занимать до полугода.

Сегодня десятки компаний предлагают полеты на вертолетах, и в среднем полчаса под винтом не сильно престижной машины обходится порядка 15 тыс. рублей. Предложение довольно развито: на вертолете можно долететь от Москвы до Мурманска — стоит это будет 500 тыс. рублей. Пронестись по воздуху до Твери стоит порядка 60–70 тыс. рублей на машине Robinson R44, считающейся экономвариантом. На представительском Eurocopter AS 355 такой же полет стоит примерно вдвое дороже — 140–150 тыс. рублей. В связи с этим некоторые эксперты очень скептически оценивают амбициозные планы сделать вертолет такси доступной альтернативой наземному транспорту с ценой 2–5 тыс. рублей за рейс по Подмосковию. По словам бывшего главы компании «Авиационный центр Подмосковья» Антона Филатова, перелет на вертолетном такси между аэропортами, скорее всего, будет стоить не меньше 15 тыс. рублей.

Илья Аруманов

прямая речь

А вы мечтаете о личном самолете?

Никита Белых,

губернатор Кировской области:

— Когда еду с инспекцией по области — это 120 тыс. кв. км, то каждый раз мечтаю о самолете. Но этот вид транспорта я рассматриваю только как быстрое средство передвижения — сам никогда за штурвал не сяду: небо меня не влечет.

Сергей Галицкий,

совладелец розничной сети «Магнит»:

— Даже чтобы мечтать о личном самолете, надо быть более подготовленным. Безусловно, прекрасно, что у нас в стране начинается бум на частные самолеты и вертолеты. Во-первых, это влечет за собой создание новых рабочих мест, во-вторых, на самолете передвигаться гораздо быстрее, а главное, без пробок. У нас страна огромная, расстояния большие, поэтому каждый ищет для себя наиболее приемлемый вид транспорта. Но в нашей компании мы никогда авиацией товары доставлять не будем, а лично для себя я такую покупку даже не рассматривал.

Александр Ивлев, управляющий партнер компании Ernst & Young по России:

— Я летаю регулярными рейсами и вполне удовлетворен. Не вижу необходимости иметь такое дорогостоящее удовольствие, он мне не особо нужен. Я никогда не хотел стать летчиком, мне достаточно управлять своим автомобилем и играть в теннис. Самолеты меня интересуют лишь с точки зрения прыжков с парашютом — может, когда-нибудь и прыгну.

Александр Стефанович,

писатель, сценарист, режиссер:

— Нет, я вообще на самолетах не летаю, никогда в жизни не летал. К авиации и к людям, которые летают, отношусь с большим уважением. Иногда малая авиация может сослужить очень большую службу — например, мой приятель в Хельсинки президент компании Saimaa Lines на своем частном самолете спас Анатолия Собчака от ареста. Якобы больного Собчака доставили на борт частного самолета и они быстро пересекли границу...

Елена Панина,

председатель Московской конфедерации промышленников и предпринимателей, вице-президент РСПП:

— При таких пробаках, как в Москве, я бы с большим удовольствием летала на работу на самолете, нежели стояла по три часа в дороге. Малая авиация — хорошее дело: она необходима для МЧС, социального обеспечения и обслуживания людей, у нас огромная территория, есть места, куда даже врачи не могут попасть. Сейчас есть в проекте целые летающие мини-госпитали. Я курировала в прошлом союзы Госдумы вопросы авиации, не одну записку отправляла по развитию именно малой авиации, проводила специальный экспертный совет. Частные самолеты тоже очень хорошо, но пока у нас нет достаточно людей, которые себе могут это позволить, соответственно, нет и инфраструктуры. Это дело далекого будущего. Не может каждая семья в самолет и взлететь: тогда у нас будут без конца одни катастрофы — это же воздушное пространство. Большинство авиакатастроф происходит в тех случаях, когда летают сами и без пилота: все-таки это не машина — нужны очень хорошие навыки, но если человек прошел достаточную подготовку, чтобы сесть за штурвал, то почему бы и нет. Если ты живешь в Москве, а бизнес у тебя где-нибудь в Сибири, нужно иметь самолет, чтобы экономить время. Я верю, что мы доживем до того времени, когда у каждого будет своя ракета, мы и на Марс полетим — фантастика становится явью.

РЕКЛАМА



Полвека страсти

Поколения самолетов Falcon едины в главном. Каждый из них является последним достижением техники. Становится более эффективным. Более универсальным. Более комфортабельным. Всегда на шаг впереди с такими инновациями, как цифровая система управления полетом и сверхэффективное крыло на всех диапазонах скоростей. Мы отмечаем 50-летний юбилей первого полета Mystère 20, но вовсе не почиваем на лаврах.

Лучшее – еще впереди.



Узнайте почему. Сканируйте код или посетите falconjet.com/50-years



«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Деловая авиация»).

Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. |

Дмитрий Сергеев — президент ИД «Коммерсантъ» | Павел Филенков — генеральный директор ИД «Коммерсантъ» | Азер Мурсалиев — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ» | Павел Кассин — директор фотослужбы | Валерия Любимова — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ». Рекламная служба: Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353 | Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат» | Алексей Харнас — выпускающий редактор | Наталия Дашковская — редактор | Сергей Цомык — главный художник | Виктор Куликов — фоторедактор | Екатерина Бородинкина — корректор | Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4. Тел. (499) 943-9724/9774/9198