

деловая авиация

Японский деловой

Японские корпорации — признанные лидеры в электронике, производстве автомобилей, фототехники и десятках других отраслей. Только в области производства гражданских самолетов Япония остается на втором плане, хотя компании Страны восходящего солнца давно поставляют комплектующие и детали производителям авиатехники, собственных моделей у них практически нет. Однако в ближайшее время ситуация может измениться.

— технологии —

Особый путь

В текущем году Honda HA-420 получил сертификат американской FAA и совершил несколько рекламных туров по Северной и Южной Америке и Европе. О поставках пока сообщений нет, но самый эффективный, самый комфортабельный и самый быстрый бизнес-джет в своем классе определенно не должен быть обойден вниманием покупателей. Этот самолет в некотором смысле парадоксальный продукт. Honda — мировой лидер в производстве мотоциклов и третий по объемам выпуска производитель автомобилей в Японии. Авиационное подразделение компании американская Honda Aircraft Company было создано в 2006 году. Парадокс в том, что обычно производители самолетов спускались на землю и начинали заниматься автомобилями, здесь же все произошло в обратном порядке. Соитиро Хонда, основатель Honda Motor, не обращал внимания на правила: когда-то он, достигнув успеха в производстве мотоциклов, занялся автомобилями, вопреки возражениям Министерства промышленности и торговли Японии, и достиг невероятного успеха. Его первая легковая модель Honda N360 обратила на себя внимание даже в Англии. Он покинул свою компанию в 1973 году и лишь после этого вместе с женой получил удостоверение пилота. Упорство основателя компании и его умение стремиться вперед стало примером для его сотрудников. Идея создания самолета выдвинул в 1986 году молодой конструктор Honda Митимаса Фудзино. Сегодня он возглавляет Honda Aircraft Company.

Первый самолет, построенный Honda совместно с Университетом штата Миссисипи, — MN02 — взлетел в 1993 году. Он уже имел компоновку с двигателем над крылом, которую сохранил и экспериментальный образец HondaJet, взлетевший в 2003 году. На доводку нового самолета пришлось потратить много лет. Первые поставки планировались еще в 2010 году, затем были перенесены на 2012-й, но есть вероятность, что первый клиент полетит на своем HondaJet лишь в 2016-м. Такие сдвиги в графиках — обычное дело в современной авиации: самолеты стали значительно сложнее, к тому же выросли объемы требований по сертификации, так что испытания и доводка требуют много времени.

Самолет вполне соответствует репутации Honda, компании, готовой к нетривиальным решениям. Двигатели этой машины закреплены на пилонах над крылом — редкое решение, реализованное ранее только на VFW-614 1970-х годов. Такая компоновка разгружает крыло, как на обычных лайнерах, но в то же время снижает уровень шума, как на бизнес-джетах, ведь в итоге двигатели оказываются как раз в зоне хвоста.

В конструкции используются композитные материалы, которые снижают массу машины, электронная система управления Garmin G-3000 с двумя тачскринами упрощает управление, так что при необходимости с ним может справиться один пилот. Honda принимала участие в создании двигателей для самолета совместно с General Electric. HondaJet относится к классу VLJ (Very Light Jet) и благодаря своей компактности и легкости стоит сравнительно недорого — около \$4,5 млн. Однако экономичность и скорость (до 420 узлов, или 777 км/ч) позволяют ему совершать полеты на расстояния почти 2,2 тыс. км и продолжительностью до четырех часов. Салон рассчитан на четыре-пять пассажиров. Практически все функции комфорта управляются с мобильного устройства, включая затемняющиеся стекла в иллюминаторах.

Можно ли считать HondaJet японским, если его выпускает американская компания?



Первый бизнес-джет от Honda стоит около \$4,5 млн

Honda Aircraft — полностью дочерняя компания японской Honda и использует такой же логотип, который можно увидеть на миллионах автомобилей во всем мире. Если учитывать место производства, то придется называть китайскими iPhone, Nokia, Blackberry, Alcatel и вообще едва ли не все смартфоны мира, кроме корейских.

Mitsubishi влетает в небо

Mitsubishi Regional Jet, как и HondaJet, также имеет в своем названии известную автомобильную марку. Более того, 10% капитала созданной для его производства Mitsubishi Aircraft Corporation принадлежит Toyota Motor Corporation. Крупные японские компании часто становятся многопрофильными. Основной акционер Mitsubishi Heavy Industries (64%) уже имеет обширный опыт в постройке гражданских самолетов. Эта компания была одним из основных участников консорциума NAMC, который разработал первый японский региональный самолет YC-11 в 1964 году. Он выпускался до 1974 года (всего сделано 182 машины) и считается в некотором роде предшественником MRJ. Хотя Mitsubishi может вспомнить и другой свой опыт гражданского авиастроения: бизнес-джет MU-300 Diamond. «Бриллиант» — указание и на статус самолета, и на его происхождение: эмблема Mitsubishi — три красных ромба, которые изображают бриллианты. Diamond впервые полетел в 1978 году, а в 1986-м Mitsubishi продала права на его производство американской Beechcraft, и бывший «японец» выпускался до 2009 года как Beechjet 400, а затем после очередного слияния под британской маркой Hawker 400.

Реализация идеи японского регионального лайнера началась в 2008 году, когда стал очевиден стабильный рост спроса на внутренние авиаперевозки в Японии. Семейство MRJ включает две модификации: MRJ70 вместимостью до 78 пассажиров и MRJ90, который может иметь до 92 мест. Для обеих предусмотре-

Техпаспорт	Honda HA-420 HondaJet	MRJ90LR
Число мест (пилоты + пассажиры)	2 + 4 или 1 + 5	2 + 92
Длина (м)	12,99	35,8
Размах крыла (м)	12,12	29,2
Высота (м)	4,54	10,4
Ширина x высота салона (м)	1,52x1,46	2,76x2,01
Скорость (км/ч)	777	828
Дальность полета (км)	2187	3310
Стоимость (\$ млн)	4,5	42,0

тены различные версии дальности полета: от 1,5 тыс. км в стандартной до 3,3 тыс. км в «дальнобойной» LR. Планировалось широкое использование композитов вместо металла, однако позже процент деталей из композитов был сокращен до 15. Первый полет ожидается в 2016 году, а поставки серийных самолетов — в 2017 году. В какой-то степени MRJ можно считать одноклассником SSJ 100 и An-148, которые с самого начала предполагалось использовать как основу для корпоративных и VIP-самолетов. Однако для MRJ таких планов не заявлено. Хотя именно региональные лайнеры по многим параметрам ближе к бизнес-джетам. Собственно, большинство планов не заявлено. Хотя именно региональные лайнеры по многим параметрам ближе к бизнес-джетам. Собственно, большинство планов не заявлено. Хотя именно региональные лайнеры по многим параметрам ближе к бизнес-джетам.

Почему же Mitsubishi Aircraft не занимается столь престижным сегментом рынка, как деловая авиация? Возможно, просто потому, что в самой Японии бизнес-джеты совсем непопулярны: в стране зарегистрировано менее сотни самолетов этого класса и имеется всего четыре специализированных аэропорта бизнес-авиации. Похоже, японских топ-менеджеров вполне устраивает роскошный первый класс на регулярных рейсах JAL и ANA, а по земле они готовы передвигаться в «зеленых» (так по традиции называют вагоны первого класса) вагонах скоростных поездов.

Кроме того, MRJ не совсем соответствует тренду в этом классе бизнес-джетов: у него довольно узкий (2,76 м) и низкий (2,03 м) салон. Это почти точный аналог Ту-134 и Concorde (который отличался скоростью и качеством сервиса, но отнюдь не был просторным). Superjet и другая новинка этого рынка канадское семейство Bombardier CSeries имеют фюзеляж шириной почти 3,3 м и обеспечивают больше комфорта. Впрочем, уже давно выпускаемые бразильские Embraer E-Jet, как и MRJ, имеют по четыре кресла в ряд и примерно такую же ширину салона — менее 2,8 м. И это не помешало бразильской компании вывести на рынок бизнес-джет Lineage, который фактически представляет собой модификацию Embraer E190. Так что у MRJ есть шанс. Не так давно японские газеты сообщали, что к MRJ проявляет интерес правительство страны, которое готово заказать десять самолетов для перевозки высокопоставленных персон. Так что не исключено, что у Японии все же появится еще один бизнес-джет.

Валерий Чусов

Тариф «попутный»

— empty leg —

По разным данным, с начала года количество полетов бизнес-джетов в России сократилось примерно на 30%. Спрос упал вместе с ценами, и сейчас полеты по системе empty leg практически вдвое дешевле чартерных перевозок. Впрочем, эксперты рынка не предрекают значительного роста этому сегменту в ближайшем будущем.

One way ticket

Empty leg — это определенный участок авиамаршрута, по которому частный самолет, согласно предварительно утвержденным планам его владельцев, проследует пустым, в связи с чем его заранее могут сдать другим пассажирам по низкой цене. Если клиент будет найден вовремя и заплатит за свою перевозку без перебоев, то владелец самолета заработает на авиaperелете своего бизнес-джета приличные деньги, а клиент существенно сэкономит, ведь стоимость среднего перелета по системе empty leg дешевле среднерыночной стоимости перелета по тому же маршруту чартером на 30–60%, уверяют эксперты. «То есть, к примеру, если частный борт по маршруту Москва—Ницца на Challenger 604 можно арендовать условно за €35–40 тыс., то empty leg на этом направлении будет предлагаться примерно за €20 тыс.», — говорит менеджер по продажам чартерных рейсов «Джет Трансфер» Дмитрий Антонов.

Российский рынок empty leg относительно молод, эксперты рынка не берутся оценивать его объем в цифрах.

По словам исполнительного директора Business Aviation Club Андрея Калинин, количество авиaperезовок бизнес-джетами с начала года сократилось примерно на 20%, цены на чартеры снизились на 10–15%, рынок перевозок падает, а вместе с ним уменьшается и количество перелетов по системе empty leg. Сокращения авиaperезовок отмечают и представители российских аэропортов. «С 2013 года количество рейсов на бизнес-джетах именно в нашем центре уменьшилось почти вдвое. В целом по внутрироссийскому рынку объем перевозок в секторе деловой авиации в этом году снизился примерно на 35%», — говорит заместитель директора Центра деловой авиации Домодедово Владимир Климентьев.

Дорогие направления

Перелеты по системе empty leg из Москвы — бизнес сезонный, и больше шансов заработать на нем накануне Нового года, под Новый год, в начале июня накануне отпусков, когда много заказов на полеты. Чаще всего бизнес-джеты из Москвы летают в Ниццу, Канн, Пизу, Аликанте, Мюнхен, Таллин, Ригу, Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Майами, Санкт-Петербург, Сочи, Симферополь. Соответственно, у пассажиров, желающих отправиться в путешествие в обратном направлении в период высокого сезона, появляется масса возможностей улететь бизнес-джетом дешево.

Стоимость полета на бизнес-джете складывается из ряда факторов, у каждой компании они свои, но три основных для всех одинаковые: дальность полета (чем дальше расстояние, тем дороже борт), аэропортовое обслуживание самолета (например, базирование в аэропорту Вашингтона обойдется владельцу самолета в \$7 тыс., а в аэропорту Токио — €10–15 тыс.), количество пассажиров (чем их меньше, тем перелет дешевле). Александр Евдокимов, генеральный директор «Джет Трансфер», уверяет, что «формирование цены на empty leg покрыто нюансами». «Стоимость empty leg зависит от желания самой авиакомпании продать эту услугу. Одной АК, к примеру, необходимо в ближайший день попасть из Москвы в Ниццу под следующий рейс — тогда цена будет очень привлекательная, поскольку если они не продадут этот empty leg вообще, полетят без дополнительной прибыли: на Challenger 604, к примеру, иногда получается слетать в Западную Европу за €15 тыс. при удачном раскладе. А у другой АК, к примеру, есть empty leg из Москвы в Ниццу, но срочности перелета нет, так как им нужно попасть туда в течение недели: тогда стартовая цена

будет уже не такой низкой, поскольку АК будет надеяться на то, что за неделю будет еще много запросов и у нее будет возможность выбрать наиболее выгодный по цене», — говорит Александр Евдокимов.

Брокер в помощь

Прежде чем заказать бизнес-джет по системе empty leg, нужно знать, где и как искать информацию. Обычно желающие путешествовать empty leg обращаются за информацией о рейсах к посредникам, в брокерские компании, которые от стоимости перелета получают комиссионные либо от владельца самолета, либо от оператора. «Обычно наша комиссия колеблется в пределах 1–5% от стоимости перелета. Такое сотрудничество можно отдавать сравнить с работой туроператоров и турагентств. Но брокер не ограничивается продажей перелета, а представляет круглосуточную поддержку клиента по всем вопросам, касающимся перелета. Например, заказ специального питания на борт, изменение расписания полетов, поддержка по вопросам перевозки животных на борту, а также всем вопросам при организации медицинских рейсов. По просьбе клиентов либо их ассистентов мы занимаемся всей поездкой в целом, предоставляя дополнительные услуги, такие как организация трансферов, вертолетных перевозок, аренды яхт и недвижимости в пункте назначения», — говорит генеральный директор ООО АТМ Артем Румянцев.

По словам экспертов, общение с клиентами, обращаясь за услугой empty leg, аналогично общению с клиентами, обращаясь за стандартным чартером. «Профессиональный авиационный брокер при получении заявки на перелет, например, по маршруту Москва—Пиза—Москва с парковкой в два-три часа ночи, никогда не станет терять время на подбор empty leg, поскольку подобрать их при такой логистике невозможно: даже если поймать два идеальных пустых плеча туда-обратно по €20 тыс., то все равно всегда есть возможность найти один борт, который пролетит туда и обратно по этому маршруту за меньшую сумму. Если же заявка от клиента на перелет в одну сторону, то, конечно же, имеет смысл потратить время на поиск подходящего пустого обратного рейса», — говорит Дмитрий Антонов.

Информация об empty leg публикуется операторами в различных профессиональных онлайн-системах, многие оповещают клиентов SMS- или почтовой рассылкой.

Брокеры берут плату не просто за предоставление информации о рейсе, а за его полную организацию. В процессе организации рейсов бизнес-авиации появляется много нестандартных ситуаций, которые организаторам полета надо уметь оперативно решать. «Случалось, что за пару часов до вылета борт вылетел из строя и мы его срочно меняли, погодные условия вынуждали нас искать альтернативные маршруты, несколько раз мы договаривались с руководством аэропорта в Горно-Алтайске (туда прилетают рейсы из Китая) открыть аэропорт ночью, хотя по ночам аэропорт закрыт. Одним словом, в процессе работы мы решаем очень сложные уравнения», — говорит Андрей Калинин.

Брокеры говорят, что чем меньше самолет, тем дешевле перелет на нем. Например, час полета на самолете Citation Mustang, рассчитанном на четыре места, обойдется в €2–2,5 тыс. в час. Такой самолет не имеет удобств, рассчитан на двухчасовой перелет, чаще всего летает в Европе. В России с ее многокилометровыми расстояниями чаще всего используются самолеты, рассчитанные на 10–15 пассажиров, такими как Challenger 605, Embraer Legacy 600. Эксперты рынка empty leg не надеются на его бурный рост в ближайшие годы, но и не предрекают ему спада и в целом осторожны в прогнозах. «В принципе спад в этом сегменте мы наблюдали и пять лет назад, но затем спрос на бизнес-джеты восстановился. После нынешнего спада тоже последует подъем, но в ближайшее время ждать его не стоит», — говорит заместитель директора Центра деловой авиации Домодедово Владимир Климентьев.

Анна Анисеева

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОТ КОМПАНИИ «НЕСТЕРОВ АВИЭЙШН», ОФИЦИАЛЬНОГО ДИСТРИБЬЮТОРА ШВЕЙЦАРСКИХ САМОЛЕТОВ PILATUS PC-12 В РОССИИ



Pilatus PC-12 NG, оборудованный специально для российского рынка, со скидкой 5% только до 30 сентября 2015 года.

NESTEROV AVIATION

Авторизованный центр продаж Pilatus PC-12

125040, Россия, Москва

ул. Скаковая, 17/2

+7 495 945 5087

+7 985 277 7067

sales@nesterovavia.com

www.nesterovavia.com