

ShowObserver

Обзор выставки

Aircraft Maintenance
Russia & CIS 2014

www.ato.ru

25–26 ФЕВРАЛЯ
2014 ГОДАEngineering plans
more C-checks 2Итальянские материалы
для российских
самолетов 4UTair MRO facility
in Ufa gets EASA
approval 6«ТехноТрейд» получила
сертификат
дистрибьютора
Turbomeca 6ОДК хочет
ремонтировать
двигатели CFM56 ... 8Avia Solutions Group
Chairman outlines
MRO market trends ... 10В Домодедово готовят
техников для
Airbus A320 12Перспективы
развития рынка
ТОиР в СНГ 13Technicians for Airbus
A320 trained at
Domodedovo 14Читайте
Show Observer
через мобильное
приложение ATO.ruRead **Show Observer**
through ATO.ru mobile
application

Главное событие отрасли

Рынку ТОиР авиационной техники в России и странах СНГ прочат большое будущее. Подтверждением этому стал неослабевающий интерес к главному событию года в этой области — международной конференции и выставке «ТОиР авиационной техники в России и СНГ», которая проводится уже в девятый раз.

В этом году свыше 80 экспонентов из 23 стран мира представляют в двух выставочных залах широчайший спектр продуктов и услуг. На пленарной сессии конференции эксперты и лидеры отрасли расскажут о перспективах развития рынка, изменениях в государственном регулировании и таможенном законодательстве, о планировании стоков компонентов и особенностях программ послепродажной поддержки заказчика.

Серия практических семинаров позволит специалистам авиакомпаний более подробно обсудить конкретные вопросы ТОиР воздушных судов, по-

общаться напрямую с ведущими экспертами и лидерами отрасли, обменяться практическим опытом. Организаторы ожидают, что мероприятие посетят около 800

человек, в том числе 200 представителей технических служб авиакомпаний, — что на 30% больше, чем год назад. ■

Максим Пядушкин

Два дня мероприятия будут посвящены обсуждению перспектив развития российской отрасли ТОиР

Engineering increased operations

One of the largest Russian aircraft MRO providers, the Engineering Holding reported a 5% growth in man-hours in 2013 compared to previous year, up to 2042 thousand man-hours. The biggest share, 1730 thousand

man-hours, was dedicated to servicing Western-built aircraft, a 7% increase over 2012. The volume of operations with Russian-built aircraft continued to shift down and accounted to 312 thousand man-hours.

The holding's representatives told *Show Observer*, that decrease in MRO of Russian-built aircraft is a market trend — this segment has shrunk over the year, as these airframes continue to decrease in numbers. At the same time domestic MRO market for western-built aircraft has shown less growth than expected as many Russian operators for different reasons choose foreign maintenance providers, Engineering's representatives explained.

In 2013 the holding's subsidiaries serviced 60,228 flights, which is 7% better compared to 2012. They performed 755 A-checks, 107 C-checks and 7 D-checks/IL-checks. Nearly half of the operations were handled by S7 Engineering, about 35% - by Sibir Technics, and the rest — by ATB Domodedovo. ■

Arthur Nurgaleev

In 2013 the Holding's subsidiaries serviced 60,228 flights

Engineering Holding

ShowObserver

Обзор выставки Aircraft Maintenance
Russia & CIS 2014

Издатель: **А.Б.Е. Медиа**

Генеральный директор
Евгений Семенов

Главный редактор
Максим Пядушкин

Авторы

Полина Зверева, Артур Нургалеев,
Алексей Синицкий, Екатерина Сорокова

Выпускающий редактор
Валентина Герасимова

Директор по продажам и маркетингу
Олег Абдулов

Коммерческий директор
Сергей Беляев

Менеджер по маркетингу и рекламе
Павел Семенов

Верстка и дизайн
Андрей Хорьков

Распространение

Галина Тимошенко, Александр Рыжков

Редактор интернет-сайта
Алексей Сапожников

Редакция: Тел.: (495) 626-5356
Факс: (495) 933-0297

E-mail: ato@ato.ru

Для писем:

Россия, 119048, г. Москва, а/я 127

Contact us at: A.B.E. Media

Tel./Fax: +7-495-933-0297

E-mail: ato@ato.ru

Correspondence: P.O.Box 127,
Moscow, 119048, Russia

Тираж: 2000 экз.

Распространяется бесплатно.

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях.

Наш стенд 112, этаж 1

Другие издания «А.Б.Е. Медиа»:

AIR TRANSPORT OBSERVER
АВИАТРАНСПОРТНОЕ
обозрение
при участии
AVIATIONWEEK

Russia & CIS Observer
QUARTERLY

Ежегодник АТО

СПРАВОЧНИК
ТОиР

ShowObserver
Обзор выставки HELIRUSSIA

ATO.RU

Больше C-check

Холдинг «Инжиниринг», один из крупнейших отечественных провайдеров услуг по ТОиР воздушных судов, рассчитывает удвоить количество ежегодно проводимых его предприятиями форм техобслуживания C-check. По мнению представителя компании, имеющиеся у предприятий холдинга ангары в Москве, Новосибирске и Минеральных Водах позволяют сделать это. Сейчас они выполняют тяжелые формы обслуживания по заказам авиакомпаний, чей спрос на такие услуги носит сезонный характер.

«Во время высокого сезона операторы предпочитают держать все самолеты на крыле, чтобы они зарабатывали деньги. Поэтому для нас период с июня до конца октября является низким сезоном, когда мы занимаемся только линейным обслуживанием, а наши ангары простаивают фактически пустыми, — отмечает представитель компании. — Это говорит о том, что мы могли бы выполнять на 30% больший объем работы, если бы летом был спрос». В результате предприятия холдинга пока не могут увеличить

персонал, так как его нечем будет занять в летний период.

По мнению представителя «Инжиниринга», загрузить ангары помогут, кроме всего прочего, соглашения с лизинговыми компаниями, поскольку их спрос на C-check не привязан к сезону. По его словам, в сентябре прошлого года «Инжиниринг» уже подписал такое соглашение с лизингодателем ILFC. На днях холдинг оформил аналогичный документ с лизинговой компанией GECAS, попав, таким образом, в ее список одобренных провайдеров по ТОиР. «Надеемся, что при совершении транзакций в России мы получим заказы на ТО», — заметил представитель холдинга.

В прошлом году предприятия «Инжиниринга» выполнили 107 обслуживаний по форме C-check, годом ранее 100 обслуживаний. Представитель холдинга упомянул, что, в частности, в Минеральных Водах в этом году планируется увеличить количество линеек для C-check с нынешних двух до трех. ■

Максим Пядушкин



В 2013 г. предприятия холдинга выполнили 107 обслуживаний по форме C-check

The holding facilities performed 107 C-checks in 2013

Федор Биряков / Fyodor Borisov / Transport-Photo.com

More C-Checks

Engineering Holding, one of the biggest Russian MRO providers, plans to double the annual rate of C-Check maintenance works. According to its representative, the holding's hangars run by its subsidiaries in Moscow, Novosibirsk and Mineralnye Vody are fully adequate to the task. They currently conduct heavy maintenance on orders from airlines with seasonal demand.

“In their high season, the operators tend to keep all their flying stock in the sky to earn

money. Thus, June to late October is our low season when we are mainly charged with line maintenance with our hangars lying but empty,” a representative of the company admits. “This speaks of our potential to step up efforts at least 30%, given some demand in the summer period”. As it is, the member enterprises are prevented from hiring extra personnel who would stay idle in summer slack season.

According to holding's official, agreements with aircraft

leasing companies might be one of the solutions to improve hangars occupancy rate, since lessors' demand for C-check is not seasonal. In September 2013, Engineering entered into this type of agreement with ILFC. Another agreement was recently signed with GECAS that will put the Russian company in its list of approved MRO providers. “We hope to secure maintenance orders when GECAS conducts deals in Russia,” the holding representative says. The holding facilities performed 107 C-checks in 2013 against 100 a year earlier. The holding's representative revealed plans to install the third C-check line in Mineralnye Vody. ■

Maxim Pyadushkin

Вестернизация российского парка ВС почти закончилась

Перспективы развития рынка ТОиР воздушных судов в России, безусловно, связаны с эксплуатируемыми в нашей стране самолетами. За последние годы парк ВС российских авиакомпаний претерпел серьезные структурные изменения, связанные с массовым поступлением самолетов западного производства и с одновременным выводом из эксплуатации устаревших ВС советской постройки.

По оценке независимого эксперта Андрея Крамаренко, за 2007–2013 гг. российские авиакомпании получили около 750 самолетов, в том числе 700 ВС западного производства и лишь 50 лайнеров, произведенных в России. В 2013 г. перевозчики пополнили свой флот 111 самолетами, из которых 7 воздушных судов были российского производства. При этом из эксплуатации в прошлом году было выведено 41 ВС, без учета самолетов советской постройки.

В прошлом году российские перевозчики получили 51 самолет европейского концерна Airbus и 31 лайнер американской компании Boeing. При этом доля новых самолетов, поставляемых «с завода», на российском рынке достигла 40%, а средний

возраст авиалайнеров, появляющихся в России, снизился за период с 2010 по 2013 г. с 9,8 до 6,6 лет, отмечает эксперт. Иными словами, парк российских авиакомпаний постепенно обновляется, а значит, будет увеличиваться спрос на легкие формы обслуживания.

Что касается количества поставляемых ВС и провозных емкостей, то здесь порядка 70% всех поставок приходится на долю среднемагистральных самолетов. Доля широкофюзеляжных машин среди поставляемых ВС в 2013 г. сократилась с 40 до 23%, причем в этом сегменте лидируют самолеты производства компании Boeing (92% поставок) и лишь 8% поставок приходится на самолеты Airbus. Средний возраст поставляемых широкофюзеляжных ВС составляет 10 лет, что объясняется приходом данных машин в основном с вторичного рынка.

В 2013 г. российскими перевозчиками было получено 30 региональных самолетов, в том числе первые Embraer E195, которые приобрела компания «Саратовские авиалинии». Доля новых воздушных судов в этом сегменте составляет порядка 60%. Самым большим спросом



В ближайшие годы доля самолетов советской постройки в пассажирских перевозках сократится до 1,0–1,5%

Леонид Фурберг / Transport-Photo.com

в прошлом году пользовались региональные самолеты Bombardier и Let — L-410 (по 34,5% поставок).

Крамаренко прогнозирует, что в ближайшие 3–5 лет доля самолетов советской постройки в пассажирских перевозках сократится до 1,0–1,5%. Снизится и доля российских ВС за счет вывода из эксплуатации Ту-204-100, Ту-204-300 и Ил-96-300. Ожидается также, что в ближайшие годы объемы поступления новых ВС и самолетов с вторичного рынка в российские авиакомпании будут снижаться в связи с замедлением роста спро-

са на пассажирские перевозки и практически полным замещением советских ВС. Соответственно, поставки новых самолетов будут нацелены не на увеличение провозных емкостей, а на замену выводимых из эксплуатации самолетов западного производства, полученных до 2010 г.

Такие кардинальные изменения в структуре российского парка ВС за последнее десятилетие говорят о том, что спрос на услуги по ТОиР ВС западного производства в стране будет увеличиваться с каждым годом. ■

Артур Нургалеев



Getting aircraft and engine components where they're needed is critical to all our aviation/aerospace customers. AAR provides a wide array of vital supply chain solutions and parts distribution services for the world's OEMs, MROs, freight carriers and commercial airlines.

AAR — aviation's vital link for simplifying your supply chain, ensuring aircraft availability and enhancing your bottom line.

London: +44.208.990.6700





Manifattura Testori

Комфорт пассажиров является важным преимуществом на высококонкурентном рынке авиаперевозок. Поэтому авиакомпании обращают внимание в том числе и на выбор материалов для отделки салонов своих самолетов. Отмечая рост такого спроса на российском

рынке, итальянский производитель интерьерных материалов — миланская компания Manifattura Testori решила стать ближе к местным клиентам и назначила генерального представителя в России и СНГ. Им стал Павел Загрядский, который имеет большой опыт работы в авиа-

Итальянский производитель стал ближе к России

ции, а также в сфере ТОИР воздушных судов.

По словам Загрядского, нынешний год станет пиком для возвратных форм зарубежных типов воздушных судов, поэтому авиакомпаниям потребуются материалы для обновления интерьеров. Кожу, ковровое покрытие и ткань производства Manifattura Testori для отделки интерьеров воздушных судов используют более 100 авиакомпаний, в том числе Alitalia, South African Airways, Air India, Air France, Virgin Atlantic, United Airlines, Turkish Airlines, SAS и Royal Air Maroc, а также производители авиационных кресел Recaro, Geven и Aviointeriors. В России клиентами итальянцев уже стали авиаком-

пании «Колавиа», «Северсталь» и «Газпромавиа», которые, по словам представителя Manifattura Testori, остались довольны качеством и стоимостью приобретенного материала.

Для предоставления возможности покупки в России готовых изделий в виде кресельных чехлов, оверлоченных ковров и портьер Manifattura Testori назначила своим партнером и субподрядчиком по пошиву готовых изделий компанию «Аэротехсервис», расположенную во Внуково.

Свою новую коллекцию 2014 г. Manifattura Testori планирует показать в апреле, на выставке авиационных интерьеров в Гамбурге. ■

Максим Пядушкин

Gazpromavia secured spare parts for its SSJ 100

In January Gazpromavia, a subsidiary airline of Gazprom gas monopolist, and SuperJet International (SJI), a joint marketing and post-sale effort between Sukhoi and Italian Alenia Aermachi, have announced an agreement for spare parts supply, which covers Sukhoi Superjet 100LR aircraft operated by Gazpromavia. "Gazpromavia can count on immediate and guaranteed supply of spare parts to support SSJ 100 operations, for both planned and unplanned maintenance", SJI reported. The agreement is valued at USD \$8 mln.

Gazpromavia is the launch operator of the extended range SSJ 100LR modification. According to Andrey Ovchrenko, the airline's General Director, the airline will start operating Sukhoi Superjet 100 in February 2014, so prior to launch it secured co-operation with SJI in terms of part supply. The carrier has ten SSJ 100LRs on order, all configu-

red to 90 economy-class seats. The first aircraft was delivered in August 2013. According to Sukhoi Civil Aircraft Company, two more aircraft were handed over to Gazpromavia last year, and the rest will be delivered in 2014.

SJI has also completed the pre-operation training of technical staff and pilots for Gazpromavia: the airline now has 12 pilots, 25 flight attendants, 40 maintenance specialists and 16 technicians dedicated to operating the SSJ 100. ■

Arthur Nurgaleev

«Газпромавиа» нашла запчасти для самолетов SSJ 100

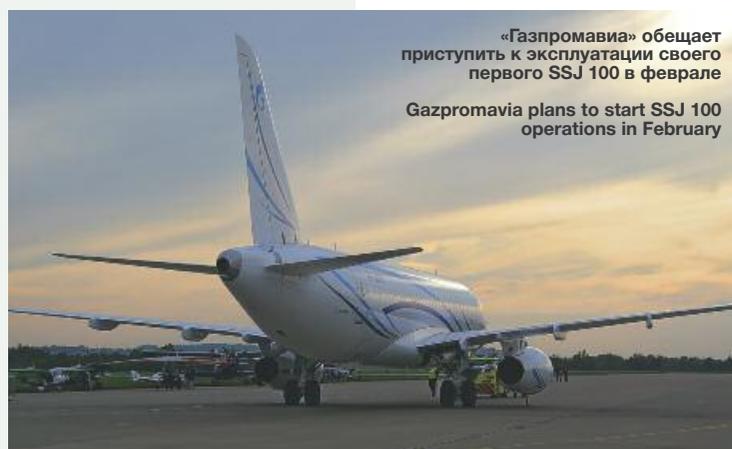
В январе авиакомпания «Газпромавиа» и компания SuperJet International (SJI), совместное предприятие компании «Сухой» и итальянской Alenia Aermachi, объявили о подписании соглашения о поставке запасных частей. Данный документ предусматривает обеспечение самолетов Sukhoi Superjet 100LR авиакомпании запасными частями со стороны, на начальном этапе их эксплуатации. Как отмечается в сообщении SJI, «Газпромавиа» может рассчитывать на оперативную и гарантированную поставку запчастей для своих ВС при проведении планового и внеплано-

вого технического обслуживания. Стоимость соглашения составляет более 8 млн долл.

«Газпромавиа» является первым заказчиком модификации SSJ 100LR с увеличенной дальностью полета. По словам генерального директора «Газпромавиа» Андрея Овчаренко, авиакомпания приступит к эксплуатации Sukhoi Superjet 100 в феврале 2014 г., и в преддверии этого события было принято решение о сотрудничестве с компанией SJI по обеспечению поставок запчастей. Всего перевозчики заказали 10 SSJ 100LR в конфигурации на 90 кресел экономкласса. Первый самолет был передан заказчику в августе 2013 г. в рамках авиасалона МАКС-2013. В самом конце прошлого года авиакомпания было передано еще два таких ВС, поставку остальных планируется завершить в этом году.

На сегодняшний день SJI также осуществила подготовку персонала авиакомпании «Газпромавиа» для предстоящей эксплуатации SSJ 100: были обучены 12 пилотов, 25 бортпроводников, 40 специалистов по техническому обслуживанию и 16 техников. ■

Артур Нургалеев



Федор Борисов / Flyover Borisov / Transport-Photo.com

Бывшие в эксплуатации запчасти проникают на рынок компонентов

Запасные части, бывшие в эксплуатации (used serviceable material, USM), уже зарекомендовали себя на рынке послепродажного обслуживания авиадвигателей, постепенно находят применение и на рынке компонентов. Это влечет за собой меньший рост цен на запчасти, предлагаемые производителями оригинальной продукции, говорится в обзоре рынка ТОиР авиатехники, выполненном консалтинговой фирмой Canaccord Genuity.

Самую большую долю бывших в употреблении запчастей приобретают фирмы, специализирующиеся на ТОиР авиационных двигателей, в то же время фирмы, ориентированные на восстановление компонентов, в III квартале 2013 г. довели долю таких запчастей до 15%.

Эксперты предполагают, что конкуренция на этом рынке ста-



Людмила Овсепберг / Transport-Photo.com

Поставщики подержанных запчастей для авиадвигателей сталкиваются с серьезными трудностями из-за увеличения спроса

новится более жесткой. Уже сейчас такие поставщики подержанных запчастей для авиадвигателей, как AeroTurbine и Aero-Sale, сталкиваются с серьезными трудностями вследствие увеличения спроса на такие запчасти и стремления крупных производителей расширить сферы своего влияния. По информации

консалтинговой фирмы SH&E, самыми крупными потребителями USM-запчастей являются такие гиганты, как General Electric (GE) и Pratt & Whitney.

В Canaccord Genuity отмечают, что в GE решили в максимальной степени взять под контроль рынок USM-запчастей, поскольку такие запчасти

становятся выгодной альтернативой оригинальной продукции.

Перемены происходят и на рынке компонентов. Лидеры этого рынка Honeywell и Roskwell Collins (в лице своего подразделения InterTrade) инвестируют средства в торговлю запчастями, бывшими в эксплуатации. В перспективе широкое распространение USM-запчастей оказывает влияние и на новые стратегии производителей оригинальной продукции. Согласно данным Canaccord Genuity, стоимость новых запчастей в III квартале 2013 г. была на 3% выше по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. Низкие цены, безусловно, могут способствовать росту продаж оригинальных запчастей, но не сумеют остановить дальнейший рост спроса на USM-запчасти. ■

Артур Нургалеев

TECHNOTRADE
WE KEEP YOU FLYING

TECHNOTRADE

TECHNOTRADE является официальным дистрибутором компании «TURBOMECA Germany GmbH», входящей в один из крупнейших мировых высокотехнологичных авиационных холдингов «SAFRAN».

TECHNOTRADE предлагает российским владельцам и операторам вертолетов, оснащенных двигателями ARRIUS и ARRIEL, сотрудничество по следующим направлениям:

- Поставка двигателей, модулей, деталей, инструментов и справочной документации.
- Организация технического обслуживания и капитального ремонта.
- Проведение стандартного обмена двигателей, узлов и агрегатов.
- Заключение договоров почасовой поддержки.
- Предоставление полного комплекта расходных материалов и компонентов для двигателей **ARRIUS** и **ARRIEL** всех модификаций на складе в Москве.

TURBOMECA предоставляет услуги по проектированию, производству, технической поддержке и продаже газотурбинных двигателей, их модулей, агрегатов и деталей. Компания образована в 1938 году, входит в холдинг «SAFRAN».

TECHNOTRADE – сертифицированный поставщик и провайдер услуг для предприятий гражданской авиации.

TECHNOTRADE

Turbomeca Certificate № 0045-14. Сертификат ISO 9001:2008 № V-13-206. Сертификат СДС ПАТИ № АТИ 070.12

109052, Россия, г. Москва, ул. Нижегородская, д. 70, стр.2 Tel./fax: +7 (495) 708-48-00 www.techtr.ru

Техническая база «ЮТэйр» в Уфе получила сертификат EASA

В начале февраля «Уральские авиационные сервисы» — специализированная организация по ТОиР воздушных судов, входящая в группу компаний «ЮТэйр», получила сертификат Европейского агентства по безопасности авиационных перевозок (EASA). На соответствие требованиям европейских стандартов были сертифицированы основные виды деятельности предприятия, в числе которых линейное обслуживание (в том числе А-check) всех модификаций Boeing 737; обслуживание и ремонт колес, тормозов, аккумуляторов этих авиалайнеров; неразрушающие методы контроля компонентов (NDT).

Предприятие «Уральские авиационные сервисы» с производственными мощностями порядка 10 тыс. м² расположено на территории Международного аэропорта Уфа. Используемый в этом аэропорту ангар, арендованный у правительства Республики Башкортостан, позволяет одновременно обслуживать два самолета

класса Boeing 737 в круглосуточном режиме. В будущем количество обслуживаемых ВС будет доведено до четырех единиц. Кроме того, «ЮТэйр» планирует получить сертификаты EASA на проведение обслуживания С-check силами ООО «Уральские авиационные сервисы». Имеющиеся в распоряжении «ЮТэйр» ангары в Сургуте и Тюмени не позволяют проводить в них эти формы, поскольку они задействованы под линейное обслуживание самолетов Boeing 737, количество которых в парке авиакомпании будет увеличиваться: до 2018 г. «ЮТэйр» должна получить 40 новых Boeing 737-800/900.

Компания «Уральские авиационные сервисы» в августе 2013 г. была успешно сертифицирована Бермудскими авиационными властями по OTAR 145. На предприятии создано более 90 рабочих мест, в последующем количество специалистов будет увеличено до 200–300 чел. ■

Артур Нургалеев



В Уфе «ЮТэйр» планирует проводить тяжелые формы обслуживания своих самолетов Boeing 737
UTair plans to transfer heavy maintenance of its Boeing 737 to Ufa

UTair maintenance facility in Ufa gets EASA approval

Ural Aviation Services, a maintenance organization, part of UTair group, received EASA approval for nearly entire range of its operations, including line maintenance, up to A-check, of all Boeing 737 modifications, as well as maintenance and repairs of wheels, brakes and batteries. EASA also confirmed the non-destructive control methods used by the company comply with the European standards.

Ural Aviation Services' facilities of round 10,000 sq. m are based at Ufa International Airport. The hangar, rented from the government of Bashkortostan, holds two Boeing 737 type aircraft at a time, with round-the-clock operations.

The company plans to double the number of serviced aircraft. UTair management also announced it intended to seek EASA certification for Ural Aviation Services to perform C-Checks. UTair's other maintenance facilities in Surgut and Tyumen are dedicated entirely to line maintenance of the existing fleet of 737s, which is set to grow. Until 2018 UTair is taking delivery of 40 new Boeing 737-800/900s.

Ural Aviation Services was approved by the Bermuda aviation regulators in August 2013 as OTAR 145. The company crated more than 90 jobs, and will increase the number of staff to 200-300 specialists. ■

Arthur Nurgaleev



В январе компания «ТехноТрейд» стала полноправным дистрибутором производителя вертолетных газотурбинных двигателей Turbomeca (входит в группу Safran). Как отмечается в

сообщении российской компании, завершился процесс аудита и получен сертификат, подтверждающий полное соответствие требованиям и мировым стандартам в сфере качества, предъ-

«ТехноТрейд» стала полноправным дистрибутором Turbomeca в России

являемым со стороны двигателестроительной компании.

Дистрибуторский контракт компании «ТехноТрейд» и Turbomeca подписали в августе 2013 г. в рамках авиасалона МАКС-2013. Это было первое соглашение Turbomeca с Россией по дистрибуции. Как рассказывал вице-президент компании Turbomeca Филипп Куто, сейчас в России на вертолетах западного производства эксплуатируется более 100 двигателей Turbomeca. Это уже существенный парк, и он нуждается в обслуживании. Кроме того, Turbomeca располагает большими контрактами с компанией «Вертолеты России» (проекты Ка-226Т и Ка-62).

«ТехноТрейд» — единственный в России официальный ди-

стрибутор французского производителя вертолетных двигателей Turbomeca. Компания уже открыла в Москве склад расходных материалов и компонентов для всех модификаций двигателей Arrius и Arriel. В рамках стратегического развития компания «ТехноТрейд» в будущем планирует стать не только поставщиком продукции, но и полноценным сервисным центром, оказывающим услуги по ТО двигателей Arrius и Arriel. Крупнейшими клиентами «ТехноТрейд» являются авиакомпании «ЮТэйр» и «Газпромавиа», Министерство внутренних дел и МЧС, которые эксплуатируют вертолеты с двигателями Turbomeca. ■

Екатерина Сорокова

«Инжиниринг» увеличил объем работ

В 2013 г. объем работ по техобслуживанию авиационной техники, выполненных предприятиями холдинга «Инжиниринг», одной из крупнейших российских организаций в этой области, увеличился на 5% по сравнению с предыдущим годом и составил 2042 тыс. человеко-часов. При этом большая их часть — 1730 тыс. человеко-часов — пришлась на воздушные суда западного производства, что на 7% больше, чем годом ранее.

Объем работ по обслуживанию самолетов отечественного производства, наоборот, снизился по сравнению с 2012 г. и составил 312 тыс. человеко-часов.

Как рассказали Show Observer представители холдинга, снижение объема работ в последнем

сегменте отражает общую тенденцию рынка: за год рынок ТОиР российской техники сжался, поскольку этой техники все меньше остается в эксплуатации. Объем работ по западным ВС вырос меньше, чем предполагалось, потому что большинство российских операторов по тем или иным причинам выбирает западных технических провайдеров, отмечают представители «Инжиниринга».

В 2013 г. предприятия холдинга обслужили 60228 самолетов-вылетов — это на 7% больше, чем в 2012 г. За год холдингом «Инжиниринг» выполнено 755 обслуживаний ВС по форме A-check, 107 обслуживаний по форме C-check и 7 обслуживаний D-check/IL-check.



Большая часть работы предприятий холдинга пришлась на воздушные суда западного производства

Представители «Инжиниринга» рассказали, что около половины всех работ пришлось на самую большую компанию холдинга — S7 Engineering. Еще около 35% — на новосибирскую «Сибирь Техник», остальное — на АТБ «Домодедово», которая обслуживает российскую технику.

В 2013 г. компанией было освоено техническое обслуживание 350 новых компонентов воздушных судов зарубежного производства, которое выполняется на базах холдинга в До-

модедово, Новосибирске и Минеральных Водах, а также освоено производство 60 компонентов авиационной техники западного производства.

Холдинг «Инжиниринг» создан в 2011 г. и сейчас имеет сертификаты на обслуживание 22 типов ВС, среди которых Boeing 737/757/767, семейство Airbus A320, A300-600 и A310-200/300, Bombardier CRJ100/200, ATR 42/72, а также большинство воздушных судов российского производства. ■

Артур Нургалеев

АВИАЦИОННО-СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР

**Авиационное
оборудование**



➤ ПОСТАВКИ СО СКЛАДА В МОСКВЕ

- КОМПОНЕНТЫ BOEING, AIRBUS, ATR, BOMBARDIER
- РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ХИМИЧЕСКАЯ ПРОДУКЦИЯ

➤ РЕМОНТ КОМПОНЕНТОВ

- ОРГАНИЗАЦИЯ РЕМОНТА КОМПОНЕНТОВ, КОЛЕС И ТОРМОЗОВ

➤ 24/7 СЕРВИС AOG-DESK

- КРУГЛОСУТОЧНАЯ ПОДДЕРЖКА ЗАКАЗЧИКОВ

➤ ПРОГРАММЫ РВН

- ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ, ЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ

Клиентский сервис 24/7:
AOG-Desk: +7-916-580-08-08
e-mail: wcd@asc.aero

Телефон: +7 (495) 951-52-02
Факс: +7 (499) 753-05-50
www.asc.aero

Пятое поколение авиационных жидкостей

На заре авиации для создания давления в тормозных системах применялись авиационные гидравлические жидкости сначала на основе растительных масел, потом на нефтяной основе. В 1948 г. была создана первая негорючая гидравлическая жидкость на основе эфиров фосфорной кислоты, получившая название Skydrol 7000. Сегодня эксплуатанты все чаще слышат о новом, 5-м поколении гидравлических жидкостей. Они имеют больший срок службы и меньшую плотность по сравнению с жидкостями 4-го поколения, которые применяются с 1978 г. По словам технического специалиста компании Eastman Chemical Corporation Дэвида Макколума, сочетание увеличения срока службы и низкой плотности дает преимущество в сокращении эксплуатационных расходов для

авиакомпаний. Увеличенный срок службы жидкости может полностью устранить необходимость ее замены по причине высокой кислотности. Кроме того, более низкая плотность жидкости снижает вес гидросистемы в целом, что напрямую влияет на снижение расхода топлива.

Последняя разработка в области авиационных гидравлических жидкостей компании Eastman на сегодняшний день — Skydrol PE-5. Производитель утверждает, что это жидкость с самым большим сроком службы среди когда-либо созданных. Она обладает повышенной термической стабильностью даже при высоком содержании влаги, отличной вязкостью во всем температурном диапазоне, а также более низким удельным весом по сравнению с жидкостями 4-го поколения.

Жидкость 5-го поколения разрабатывалась для удовлетворения



требований абсолютно всех моделей самолетов, работающих на жидкостях на основе эфиров фосфорной кислоты, и сейчас допущена к применению на любом типе ВС Boeing и Airbus. В большинстве случаев она заливается в воздушное судно еще на заводе.

Жидкости 4-го поколения могут также применяться в новейших моделях, но жидкости 5-го поколения являются предпочтительными, поскольку демонстрируют одинаковые преимущества как в новых, так и в старых моделях ВС. Однако сегодня они одобрены не для всех типов самолетов, поэтому, предупреждает Макколум, эксплуатантам важно внимательно изучить инструкцию по эксплуатации на предмет наличия допусков.

Авиакомпании, которые используют жидкости 5-го поколения, — это, как правило, перевозчики с большим парком воздушных судов. Одно из важнейших преимуществ гидравлических жидкостей 5-го поколения — низкая плотность, а следовательно, низкая масса, но это играет существенную роль лишь на больших ВС. Поэтому среди производителей небольших самолетов принятие жидкостей 5-го поколения не было таким однозначным: одни сразу подтвердили возможность применения данных жидкостей, но некоторые до сих пор не спешат к их допуску. Тем не менее в компании Eastman уверены, что, поскольку по двум ключевым параметрам использование гидравлической жидкости нового поколения ведет к уменьшению эксплуатационных затрат для авиакомпаний, у нее есть потенциал для полного вытеснения жидкостей 4-го поколения в будущем.

ОДК хочет отремонтировать CFM56 в Рыбинске

Объединенная двигателестроительная корпорация (ОДК) ведет переговоры с французской компанией Snecma по организации в Рыбинске первого в России предприятия по ремонту двигателей CFM56. Эти силовые установки используются на популярных у отечественных операторов лайнерах семейств Airbus A320 и Boeing 737. Предложение по организации на входящем в ОДК НПО «Сатурн» со-

вместного предприятия по ТОиР CFM56, эксплуатируемых в России и странах ближнего зарубежья, было направлено Snecma еще в конце 2012 г. Одновременно французам было предложено размещать в НПО «Сатурн» заказы на производство деталей CFM56. По словам гендиректора ОДК Владислава Масалова, конкретных договоренностей пока не достигнуто, но переговоры по созданию ремонтного СП, куда

также войдет уже существующее на НПО «Сатурн» ремонтное производство для двигателя SaM146, продолжаются. СП может начать работу в начале 2016 г., его проектная мощность составит 100 двигателей в год.

Масалов также подтвердил, что Snecma обсуждает расширение номенклатуры узлов для двигателя CFM56, производимых в Рыбинске, т. к. на ее собственных заводах идет освоение нового двигателя LEAP-X. Уже сейчас российско-французское СП «ВолгАэро» полностью выполняет в Рыбинске производственную программу изготовления барабанов бустера для CFM56, то есть Snecma прекращает выпуск этих узлов на всех остальных предприятиях. НПО «Сатурн» уже подтвердило технологическую возможность выпуска деталей корпуса вентилятора и заднестоечного узла этого двигателя; сейчас идет работа по оптимизации отпускной цены на такие изделия. ■

Максим Пядушкин

Максим Пядушкин



ОДК предлагает ежегодно ремонтировать в Рыбинске до 100 CFM56

Snecma

The MRO industry in the CIS: what is on the horizon?

Unsurprisingly, MRO spend is likely to continue growing, on the back of growing airline traffic, fleets and utilisation. ICF SH&E's forecast models suggest that the total maintenance spend in the region will reach 5.1 billion USD by 2022 with an annual growth rate of 8.3%. The slowest growing segment will be heavy maintenance (excluding modifications) due to the reducing man-hour intensity of heavy checks of newer aircraft entering the fleet. Even so, the growth rate of the CIS market will be almost double that of the world total, and will substantially surpass that of the European market—as long as the Russian economy can sustain its steady growth of GDP.

Since 2011, Russia/CIS MRO supply has somewhat stabilised: dominant local players have emerged and established heavy and line maintenance bases. At the same time, 2012 was the first year in which over 50% of passenger traffic was to destinations outside Russia/CIS: foreign MROs are likely to stay strong players in the Russia/CIS market. The main advantages of the local players are cultural and

geographic: it is not yet clear what degree of success they can achieve.

A challenge for the CIS MROs is to balance a shaky client base. According to the Russian Ministry of Transport, nearly half of the local carriers are in the financial risk zone. Such a situation is a major challenge in establishing stable supply relationships.

Wage-inflation of qualified personnel is another challenge. The output of training establishments can barely keep up in volume and quality with the growth of the market. Hence, qualified personnel are able to demand a wage premium. Wages in Moscow are approaching those in Western Europe while productivity lags far behind. One of the biggest challenges of the CIS MROs is how to source the labour needed to retain or grow market share in the high-growth environment.

Productivity also depends on capital employed: in the form of tools, machinery and aircraft parts. The major CIS players are growing their capital bases, typically by building up component pools within the region, usually with foreign partners. This allows shorter turn



Since 2011 dominant local MRO players have emerged in Russia/CIS

Leonid Faerberg / Transport-Photo.com

times and permits offering airline clients more than just simple manual labour. It is also a response to the problems of the much-debated customs regime. While the positive effects of this trend are unquestionable, at the same time it is not obvious that investing capital into pools of spare parts is the ideal solution of current inefficiencies.

Process efficiency and workflow management are the final crucial challenges, in which CIS MROs

tend to lag behind foreign competition. Even a glimpse of local MRO IT systems leaves little doubt about weaknesses in workflow organisation, planning, forecasting and measurement. ICF's opinion is that this area will be crucial in defining CIS MRO future competitiveness. It will also define the ability of the region to develop component maintenance capabilities. ■

Andras Bognar, Senior Manager, ICF SH&E London

AVIOM
aviation equipment and materials

www.aviom.ru (495) 988 90 35 aviom@aviom.ru

Гядиминас ЖЕМЯЛИС

председатель правления
Avia Solutions Group

Господин Жемялис, различные компании, которые входят в Avia Solutions Group или аффилированы к ней, в том числе провайдер ТОиР — FL Technics и лизинговая компания

AviaAM Leasing, сейчас участвуют в программе SSJ 100. Почему вы решили работать с этим самолетом? Возникли какие-либо сложности в данном проекте?



Развитие послепродажного обслуживания самолета Sukhoi Superjet 100 — главная составляющая в процессе его продвижения на мировом рынке. Пока системы технического обслуживания, подготовки персонала для этого воздушного судна проигрывают тому, что предлагают западные производители. Об участии литовской Avia Solutions Group в этом проекте и своем видении тенденций развития рынка ТОиР в интервью Show Observer рассказал председатель правления компании Гядиминас Жемялис.

— Мы хорошо изучили сам самолет, его основные компоненты. У нас есть понимание, в каком направлении мы можем двигаться в плане своих сервисных услуг и как это будет влиять на продвижение самого самолета. Мы уже сотрудничаем с «Гражданскими самолетами Сухого» (ГСС) на индонезийском рынке. Пока там небольшое количество самолетов, но это хороший способ узнать, как строится поставка компонентов ВС, какие вопросы с этим связаны, насколько часто должны меняться компоненты, в част-

ности, из-за выпуска новых директив от производителя.

Мы оценили уровень стоимости услуг за летный час, рассчитали стоимость снабжения компонентами, знаем, какое количество этих компонентов нужно под каждый самолет конкретно, как они поставляются, какие дополнительные сертификаты необходимы в зависимости от реестра, в котором стоит самолет, в зависимости от требований надзорных властей.

Такие моменты прописаны у нас в плане, который мы предложили как дорожную карту

Gediminas ZIEMELIS

Chairman of the Board of Avia Solutions Group

Sukhoi Superjet 100 after-sale maintenance is the key focus of this aircraft's promotion campaign on the world market. The infrastructure for maintenance and personnel training for this aircraft still loses out to Western competitors'. Gediminas Ziemelis, Chairman of the Board of Avia Solutions Group from Lithuania, speaks about his company's part in the project and his vision of the MRO market development.

Mr Ziemelis, Avia Solutions Group's affiliates such as maintenance, repair and overhaul (MRO) provider FL Technics and AviaAM Leasing, take part in SSJ 100 program. What are some reasons behind the decision to get involved? Have you encountered any problems as yet?

— We have thoroughly studied the aircraft and its components to gain understanding of both the direction that we may take while providing maintenance services and of the impact this is likely to make on the promotion of the type. We have already entered in collaboration with Sukhoi Civil Aircraft Company (SCAC) in the Indonesian market. While Indonesia has only few aircraft of the type, this proved a good chance to explore the logistics of its components and the accompanying issues, study the components replace-

ment rate — in line with the newly issued manufacturer's guidelines.

We have estimated the rough costs of maintenance as per flight hour, calculated the costs of components deliveries; we have ascertained the quantities of components required for each aircraft, ways of their deliveries along with additional certificates required depending on the aircraft registry and the requirements of supervisory authorities.

All of the above was specified by the plan we have submitted as a roadmap to United Aircraft Corporation (UAC) and the partners. I am sure this resolves most questions that the air operators put forward. We have made embracing arrangements with UAC but the business is still in the slow lane. On our own end we do our best to be efficient though the red tape and multiple other issues cannot be easily dismissed.

— What other issues you would list as top priority for the project?

— Now the ball is at the manufacturer's court, and they should pin-point on the after-sale maintenance along with production and marketing strategies. FL Technics have already trained about 20 maintenance technicians to work with SSJ 100. We have launched the trainings in early 2012. Now we can provide maintenance for the type performing both line and base maintenance. A certain tacit understanding admits that heavy maintenance for a new type of aircraft becomes profitable when at least 50 aircraft are in operation for more than 5 years. Smaller figures make it unfeasible for a maintenance provider due to the underloading of certified and professionally trained personnel.

Thus our technicians currently employed on other types of aircraft

Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК) и партнерам. И я думаю, это решит множество вопросов, которые сейчас задают авиакомпании. У нас есть договоренности с ОАК, существует принципиальное понимание по большинству вопросов, но все движется очень медленно. С нашей стороны все делается оперативно, но есть немало бюрократических и разных других проблем, которые не так быстро решаются.

— **Какие еще вопросы вы считаете наиболее важными в развитии этого проекта?**

— Сейчас слово за производителем, который должен не просто уделять внимание производству и заказам, но в первую очередь сконцентрироваться на послепродажной поддержке. Кстати, FL Technics обучил уже примерно 20 техников, которые смогут работать на SSJ 100. Мы запустили этот процесс в начале 2012 г.; можем обслуживать самолет, выполнять линейное и базовое обслуживание. Есть такой негласный расчет, что про-

вайдеру ТОиР выгодно вводить у себя работы по тяжелым формам на новый тип ВС только в том случае, если на рынке эксплуатируется более 50 ВС данного типа старше 5 лет. Если значение меньше 50, то это нерентабельно для технического провайдера: загруженность сотрудников, обученных и сертифицированных под этот тип, будет недостаточна.

Соответственно, мы сейчас обучаем для проведения тяжелых форм SSJ 100 тех техников, которые у нас заняты на других типах самолетов. Потому что видим, что SSJ 100 при его стоимости и налаженной послепродажной структуре может быть выгоден операторам.

— **Если взять весь сегмент технического обслуживания самолетов, то как он изменился за последний год?**

— Каких-либо радикальных перемен в 2013 г. не было. Новых игроков на рынке не появилось, никто особо себя не проявил. Я думаю, идет некая стабилизация. Если рассматри-

вать суть бизнеса, то ТОиР — не настолько уж рентабельная деятельность, прошел тот момент, когда нужно было все сразу и прямо сейчас. Например, все российские авиакомпании уже решили, каким образом им наиболее оптимально обслуживать свои ВС. Прирост флота существует, но в основном это небольшие цифры. К тому же перевозчики заказывают новые самолеты, а там гарантия, идут программы по поддержке со стороны производителей, которые предлагают различные контракты от 5 до 12 лет как по двигателю, так и по планеру.

Что важно: в последние пять лет произошло существенное падение стоимости человеко-часа у провайдеров ТОиР, это касается компаний в самых разных странах. Я думаю, что снижение составило 30–40%. Если несколько лет назад российские авиакомпании в Европе обслуживались по цене 70 евро за человеко-час, то сейчас 40 евро —

«ТОиР — не настолько уж рентабельная деятельность»

средняя цена, и это не считается дешевым. Цены пошли вниз, операторы по-прежнему смотрят, что они будут делать сами, что отдадут на аутсорсинг. Многие передают провайдером ТОиР значительные объемы работ, следуя примеру той же Ryanair, у которой лишь небольшая линейная станция. К аутсорсингу все чаще прибегают авиакомпании, которые эксплуатируют более старую по сравнению с парком лоукост-перевозчиков технику. Однако, повторю еще раз, рынок стабилизировался — по крайней мере, в Европе, как Западной, так и Восточной, здесь уже не требуется появление новых мощностей. ■

Интервью подготовили Алексей Сеницкий и Полина Зверева

are undergoing training for heavy maintenance of SSJ 100. We are committed as we see potential demand for SSJ 100 with operators due to its price — providing its after-sale maintenance is properly organized.

— **How has the entire MRO segment changed in the last year?**

— There were no radical changes in 2013. No new players entered the market, no outstanding performance was demonstrated. I think

“MRO is not that profitable business”

what we witness is a period of stability. To be precise, MRO is not that profitable business, with its prime-time when the demand was high gone. Take Russian airlines, they have already chosen best ways of maintenance for their aircraft. The fleet grows, but this growth is moderate. Besides, new airliners ordered by the carriers come on the manufacturers' maintenance

programs offering contracts with 5 to 12-years span for both engines and frames. The important thing is a considerable reduction in the price of man-hour of maintenance, repair and overhaul taking place in the last five years and holding for companies deployed in all countries. I believe the reduction has hit 30% to 40%. While several years ago Russian carriers used to buy maintenance in Europe for 70 euro per man-hour, nowadays 40 euro is the average price, and nobody finds it cheap. With prices on the downfall, the carriers take stock of their chances to do the job or outsource it. Many of them outsource great amounts of work to the MRO providers following the example of Ryanair running only a small line station. The carriers flying old — comparing to low-costers' — aircraft tend to outsource with ever increasing readiness. But I will make it a point to remind: the market has flattened out, and at least in both Western and Eastern Europe there is no demand for new capacities. ■

The interview is prepared by
Alexei Sinitzkiy and Polina Zvereva

Testori

Fabrics since 1904.

АВИАЦИОННЫЕ ИНТЕРЬЕРНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ТКАНЬ/ КОВЕР/ КОЖА

в наличии и под заказ
напрямую от производителя

одобрено EASA PART 21 Section A, Subpart G
в соответствии с EASA CS/FAR 25.853



www.testori-manifattura.ru

Manifattura A. Testori di G. Spa
Via Dante, 7, 20026 Milan, Italy
+7 (499) 343 05 25 (Москва)

Aircraft interiors EXPO
8-10 APRIL 2014
HALL 6/STAND 6A42
SALVATORE NERETI GERMANY
www.aircraftinteriors.com

MADE IN ITALY





Федор Борисов / Transport-Photo.com

S7 Engineering обучает обслуживанию A320 как собственных специалистов, так и техников сторонних заказчиков

В декабре 2013 г. в учебном центре компании S7 Engineering в аэропорту Домодедово началось обучение инженерно-технических специалистов для обслуживания самолетов Airbus A320. Специальный компьютерный класс для обучения, с сертифицированным программным обеспечением был поставлен в Домодедово в ноябре.

Обучение специалистов для обслуживания техники европей-

ского авиапроизводителя в России проходит в рамках соглашения о долгосрочном партнерстве в области ТОиР, которое S7 Engineering и Airbus подписали летом прошлого года. В рамках этого партнерства российская компания получила доступ к программам Airbus для обучения и сертификации собственных сотрудников, а также технических специалистов других российских эксплуатантов семейства A320.

В Домодедово ГОТОВЯТ ТЕХНИКОВ для Airbus A320

Сотрудничество, помимо этого, подразумевает адаптацию технологий обучения Airbus к российской среде и русскому языку.

«Это партнерство позволит нам перенять опыт и стандарты обучения компании Airbus, в перспективе проводить обучение специалистов холдинга, а также российских авиакомпаний в России на родном языке, но на уровне, полностью соответствующем качеству Airbus», — заявил тогда генеральный директор холдинга «Инжиниринг» (куда входит S7 Engineering) Владимир Перекрестов.

Как рассказали Show Observer представители холдинга, инструкторы Airbus уже отобрали и обучают четырех человек с подходящими техническими навыками и знанием английского языка,

которые впоследствии будут сами выступать в роли инструкторов по программе европейского авиастроителя. Одновременно началась подготовка и собственного технического персонала. В первой группе помимо сотрудников S7 Engineering проходят обучение специалисты из СЛЮ «Россия» и авиакомпании «Ямал».

Одновременно холдинг готовит специалистов для техобслуживания другого популярного в России типа ВС — Boeing 737. По словам сотрудников «Инжиниринга», в прошлом году была закуплена сертифицированная программа Boeing с целью подготовки своих техников для работы с данным типом. Этот класс также находится в учебном центре компании в Домодедово. ■

Максим Пядушкин

The future of the Russian maintenance, repair and overhaul (MRO) market is intimately related to the types of aircraft in use. Over the last years, Russian air carriers' fleet has suffered a considerable structural shift — a large-scale introduction of Western types was accompanied by decommissioning of ageing Soviet-built aircraft.

In 2007–2013, Russian companies acquired over 750 airliners, with 700 of them of Western provenance and mere 50 being Russian-built, Andrey Kramarenko, an independent expert, estimates. In 2013, operators replenished their stock with 111 airframes including seven Russian ones. In the same year, 41 aircraft were decommissioned not counting the remaining Soviet types.

Last year, Russian operators took the delivery of 51 Airbus aircraft and 31 Boeing planes. The share of aircraft fresh from jigs has reached 40%, the average age of the airliners on the Russian mar-

Westernization of Russian fleet nearing completion



In 2007–2013, Russian companies acquired 700 Western-built airliners

Leonid Faierberg / Transport-Photo.com

ket dropped from 9.8 down to 6.6 years from 2010 to 2013, Kramarenko notes.

Medium-range types account for some 70% of total deliveries.

The share of widebody deliveries dropped from 40% down to 23% in 2013, with 92% of Boeing aircraft taking against Airbus' 8%. The average age of widebody pla-

nes hits 10 years with most of them coming secondhand.

In 2013, Russian operators mustered 30 regional aircraft including first deliveries of Embraer E195 purchased by Saratov Airlines. The share of new airframes of this class comes up to 60%, the highest demand met by Bombardier and Let L-410 (34.5% each).

Kramarenko expects the share of Soviet-made aircraft to drop down to 1.0–1.5% in three to five years to come. The rate of Russian aircraft is to drop as well due to withdrawal of Tu-204 and Il-96-300 types. The rates of entry into service for both new and secondhand craft is also predicted to decrease due to the forthcoming slacking of passenger traffic demand along with the near completion of Soviet types' replacement. Hence, new deliveries will target the replacement of Western-manufactured aircraft received before 2010 and meant for decommissioning rather than facilitation of capacity. ■

Arthur Nurgaleev

ТОиР авиационной техники в СНГ: каковы перспективы?



Совокупные затраты на техобслуживание на рынке России и СНГ возрастут до 5,1 млрд долл. к 2022 г.

Леонид Флаерберг / Транспорт-Photo.com

Можно с уверенностью сказать, что расходы на услуги ТОиР в России и СНГ продолжат расти на волне роста пассажиро- и грузопотоков, увеличения парков и интенсивности эксплуатации ВС. Согласно моделям прогнозирования, используемым компанией ICF SH&E, совокупные затраты на техобслуживание на рынке России и СНГ возрастут до 5,1 млрд долл. к 2022 г., при совокупных темпах годового роста в 8,3%. Самым медленнорастущим сегментом окажутся тяжелые формы обслуживания (за исключением работ по модификации ВС). Это связано с сокращением трудоемкости работ на самолетах новых модификаций, которые начинают поступать в парки авиакомпаний. Но несмотря на это общие темпы роста рынка СНГ будут превышать общемировые почти в два раза, серьезно опережая темпы роста европейского рынка, — при условии, что российской экономике удастся поддерживать стабильный рост ВВП.

Начиная с 2011 г. сегмент ТОиР в России и СНГ относительно стабилизировался: на рынке появились крупные игроки, которые создали собственные центры тяжелого и линейного обслуживания ВС. С другой стороны, в 2012 г. доля пассажироперевозок за пределы России и СНГ впервые превы-

сила 50% от общего пассажиропотока. Значит, можно ожидать, что иностранные провайдеры ТОиР сохранят свои позиции на местном рынке. Основными преимуществами местных провайдеров остаются знание культурных реалий региона и выгодное географическое положение, однако пока непонятно, насколько успешным окажется их бизнес.

Одной из основных проблем рынка ТОиР в СНГ является слабая клиентская база, поскольку, по данным российского Минтранса, «почти половина местных перевозчиков находится в зоне финансового риска». Такое положение дел представляет серьезную проблему для налаживания стабильных отношений между клиентами и провайдерами ТОиР.

Еще одна проблема — высокая заработная плата квалифицированного персонала. Количество и качество выпускников технических учебных заведений в России и СНГ едва ли удовлетворяет нуждам растущего рынка. Соответственно, высококвалифицированные кадры по праву рассчитывают на более высокую оплату труда. Расходы на заработную плату в Москве уже приближаются к западноевропейскому уровню, в то время как производительность сильно отстает. Одной из серьезных проблем рынка ТОиР

в странах СНГ остается поиск рабочей силы, необходимой для сохранения или наращивания присутствия на быстрорастущем рынке.

Производительность труда зависит также и от инвестиций в средства производства и авиационные компоненты. Основные игроки на рынке СНГ наращивают капитальную базу в основном за счет создания региональных пулов комплектующих — как правило, при содействии иностранных партнеров. Такой подход позволяет им сократить сроки поставок и предлагать клиентам более широкий набор услуг. Не последнюю роль здесь играют и сложности, связанные с таможенным оформлением ввозимых компонентов.

Эффективность рабочих процессов и организация работы также представляют собой узкое

место: в этих областях сектор СНГ серьезно отстает от западных конкурентов. Даже поверхностного взгляда на информационные системы, используемые местными провайдерами ТОиР, довольно, чтобы убедиться в недостаточной эффективности организации управления процессами, планирования, прогнозирования и анализа. Помнению ICF, прогресс в данной сфере будет ключевым для конкурентоспособности рынка ТОиР в СНГ и определит способность региона успешно наращивать возможности техобслуживания применительно как к поставкам комплектующих изделий, так и к трудоемким работам на планере. ■

Андрас Богнар,
старший управляющий
лондонского отделения ICF SH&E

РОСМА
Для движения,
тепла и света

Комплексное решение для авиации

Eastman/Solutia	Shell Aviation
Air BP	➤ турбинные масла
Turbo-K	➤ поршневые масла
Swepco	➤ смазки и жидкости

Официальный дистрибьютор в России и странах СНГ

+7 831 277 38 77
www.rosma.ru

«ЮТэйр» расширила контракт с AJW Aviation

Авиакомпания «ЮТэйр» в январе расширила имеющийся у нее контракт с AJW Aviation, глобальным независимым поставщиком запасных частей и провайдером услуг ТОиР, на обеспечение РВН-поддержки

своих самолетов (РВН, power-by-the-hour — по фиксированной ставке платы за летный час используемого агрегата). Первоначально договор между сторонами, подписанный в апреле 2013 г., включал услуги по поддержке 37

узкофюзеляжных самолетов Boeing 737-500 и Boeing 737-400. Теперь в него включены 20 самолетов Airbus A321 и три широкофюзеляжных лайнера Boeing 767.

Сейчас контракт с AJW Aviation почти полностью покрывает парк самолетов этих типов в «ЮТэйр». По состоянию на начало года российский перевозчик эксплуатировал четыре Boeing 767-200, шесть Boeing 737-400, 34 Boeing 737-500 и четыре A321. В этом году «ЮТэйр» планирует получить еще 8 самолетов Airbus A321 по контракту на 20 машин с поставкой в 2013–2016 гг.

«AJW Aviation очень рада возможности расширения контракта с «ЮТэйр», — прокомментировал новую сделку президент компании Кристофер Уайтсайд. — Мы продолжаем интенсивно работать с клиентами в странах Восточной Европы, Средней Азии и СНГ, чтобы в большей степени определить их эксплуатационные потреб-

ности, а сервисные центры нашей компании расположены таким образом, чтобы минимизировать риски возникновения ситуаций AOG (aircraft on ground — самолет на земле).

В рамках сотрудничества с «ЮТэйр» компания AJW Aviation будет осуществлять РВН-поддержку ВС авиаперевозчика через сеть стратегических центров, расположенных в Европе и других странах мира, совместно с предоставлением доступа к пулу компонентов для авиалайнеров Boeing и Airbus, оцениваемого в 500 млн долл. С расширением данного контракта, включающего управление стоком запасных частей на основной базе, общее количество обслуживаемых компанией воздушных судов по всему миру превысит 400 единиц. В общей сложности AJW Aviation сотрудничает более чем с 800 авиакомпаниями по всему миру. ■

Артур Нургалеев



Теперь AJW Aviation обеспечит запчастями и самолеты A321 «ЮТэйр»

Airbus

Technicians for Airbus A320 trained at Domodedovo

In December 2013, S7 Engineering training center in Domodedovo airport launched the Airbus A320 maintenance training program for engineering and technical personnel. A dedicated computer class equipped with certified software was deployed in Domodedovo last November.

Training of specialists to maintain the aircraft by the European aerospace manufacturer was developed in line with the long-term MRO partnership agreement signed by S7 Engineering and Airbus last summer. Under the auspices of the agreement, the Russian party is given access to Airbus training and certification programs now available to its own personnel and technicians of other A320 family operators in Russia. Among other steps the cooperation calls for customization of Airbus training technologies to the Russian language and country profile.

“This partnership will allow us initially to acquire Airbus’ standards and skills and later to conduct maintenance training for the company’s specialist and also for Russian airlines in their own lan-

guage to Airbus’ standards”, says Vladimir Perekrstov, CEO of Engineering holding, S7 Engineering’s parent company.

As the holding’s representatives told *Show Observer*, Airbus instructors have already chosen and brought into training four specialists with adequate technical skills and proficiency in English who will subsequently serve as instructors in the European aircraft maker’s training program. Simultaneously S7 Engineering has launched the training program involving its own technical personnel. The first wave enrolls professionals from Rossiya government air squadron and Yamal Airlines, along with S7 Engineering specialists.

The holding also provides training for specialists to maintain Boeing 737, another popular type in Russia. As Engineering representatives explained, a certified Boeing’s program to train their technicians to maintain the type was acquired from the manufacturer last year. The purpose-built Boeing class is also located at Domodedovo training center. ■

Maxim Pyadushkin



S7 Engineering trains technicians both for its own needs and for other customers

Fyodor Borisov / Transport-Photo.com

Главное



Прототип авиадвигателя PD-14 будет готов в 2014 году

Стоимость его создания оценивается в 75 млрд руб. Первый полет PD-14 на самолете MC-21-300 запланирован на 2016 г...>>

ТОП-НОВОСТИ

МАК выпустил рекомендации по повышению безопасности полетов

Они сделаны по результатам расследования катастрофы самолета Boeing 737-500 авиакомпании "Татарстан"...

Потерпел катастрофу самолет E190 авиакомпании LAM

33 человека погибли. Возраст самолета — 1 год...>>

Авиапром поддержит госзаказ на гражданскую авиатехнику

Российские госструктуры разместят заказ на 101 самолет и 319 вертолетов до 2025 г...>>

Журнал АТО МАТЕРИАЛЫ АЭВТ

ATO EVENTS RUSSIA'S CIS OBSERVER SKYW OBSERVER

Мнения

Материалы АЭВТ

Генерх Сивач, исполнительный директор АЭВТ: "В рамках их компетенции профильные НИИ не видят проблем с применением АЭВТ-ОПС"...

Материалы АЭВТ

Игорь Бечаров, зам. ген. директора по общей эксплуатации АК "Сибирь": "Медицинские заключения в области (неопасности) в работе бортовых систем выдают на основании прогнозируемых параметров и периодического медицинского осмотра экипажа"...

Материалы АЭВТ

Владимир Тарук, директор ДП ГА: "В целях создания современной единой методики расчета метрологических МТ РФ разработано ТЗ на выполнение НИР по разработке методики расчета государственных метрологических приборов, методик, подпрограмм и т.д."...

Илья Кабанов, директор по авиационному обеспечению ОАО "АльфаСтрахование"

Новости

- Авиакомпания KLM вводит онлайн-обслуживание клиентов на новый уровень
- Вступили в силу новые требования о персональных данных пассажиров при покупке авиабилета
- Новый международный аэропорт в Дохе откроется в январе 2014 года
- МАК выпустил рекомендации по повышению безопасности полетов
- Чистая прибыль группы "Аэрофлот" возросла на 84,1%
- Потерпел катастрофу самолет E190 авиакомпании LAM
- "Ивченко-Прогресс" повышает тягу двигателя D436-148
- Грузополет "Аэрофлота" сократился более чем на 15%
- Авиакомпания Alitalia опять не хватает денег
- Аэропорт Дюссельдорф возобновил работу с использованием обих ВПП
- Авиакомпания Ryanair нацелилась на проникновение
- Авиапром поддержит госзаказ на гражданскую авиатехнику

Авиационное финансирование и лизинг в России и СНГ

28 марта 2014 года

6-й ежегодная международная конференция



Аналитика

Самолет Boeing 787 увеличит расходы авиакомпании "Аэрофлот" и "Трансаэро"

Особенности ремонта усталостного фюзеляжа Boeing 787 увеличивают затраты страховой премии...>>

На пути к "Добролёту"

"Аэрофлот" создает кустарный вид транспорта...>>

Аэропорт Лейпциг/Галле: туристический и грузовой

В результате активного развития грузовой составляющей пассажирские перевозки в аэропорту Лейпциг/Галле оказались в тисках...>>

Авиакомпания Interjet добилась бесперебойной эксплуатации самолета SSJ 100

Один полет SSJ 100 в Interjet выиграл по надежности из эксплуатационной надежности...>>

Download Russia&CIS Observer #3-2013 (pdf)

- Авиакомпания "Трансаэро" открывает регулярный рейс в Токио и Осак
- Пассажиропоток авиакомпании "Трансаэро" за лето возрос на 21%
- Батумля открыла коммерческое авиасообщение с Россией
- Авиакомпания "Уральские авиалинии" за пределы ВПП индиги авиакомпании Zeta
- Россия" поставили в Индонезию 171 млрд года сохранятся административные PD-14 будет готов и
- Alitalia отказывается от покупки "ЮТэйр" авла делегационный в Дону-Москва
- Lufthansa отказывается от с Turkish Airlines лет открыл новый центр Тюрк и "Россия" подтвердила OSA
- "открыла новый логистический лова
- Yanair все-таки открыл рейсы в Петербург
- Регулярные перевозки на флоту достигла 92%
- Boeing заявил об угрозе объединения двигателей производства General Electric
- Двигательстроители выступают за свободный рынок запчастей
- Дефицит пилотов будет нарастать
- С начала действия программы субсидирования аэропорт Толмачёво обслужил 28 тыс. человек
- МАК сделал различие в возрасте самолетов
- Авиакомпания "Татарстан" открыла рейсы из Красноярска в Казань до июля года

Аэропорт Лейпциг/Галле: туристический и грузовой

В результате активного развития грузовой составляющей пассажирские перевозки в аэропорту Лейпциг/Галле оказались в тисках...>>

Авиакомпания Interjet добилась бесперебойной эксплуатации самолета SSJ 100

Один полет SSJ 100 в Interjet выиграл по надежности из эксплуатационной надежности...>>

Материалы АЭВТ

Генерх Сивач, исполнительный директор АЭВТ: "В рамках их компетенции профильные НИИ не видят проблем с применением АЭВТ-ОПС"...

Материалы АЭВТ

Игорь Бечаров, зам. ген. директора по общей эксплуатации АК "Сибирь": "Медицинские заключения в области (неопасности) в работе бортовых систем выдают на основании прогнозируемых параметров и периодического медицинского осмотра экипажа"...

Материалы АЭВТ

Владимир Тарук, директор ДП ГА: "В целях создания современной единой методики расчета метрологических МТ РФ разработано ТЗ на выполнение НИР по разработке методики расчета государственных метрологических приборов, методик, подпрограмм и т.д."...

Илья Кабанов, директор по авиационному обеспечению ОАО "АльфаСтрахование"

Материалы АЭВТ

Сергей Невзоров, БУИО директора Департамента оценки регулирующего воздействия Минэкономразвития РФ: "Инициатива, внесенная МТ РФ в проект "Пакет за метрологический", не позволяет действующим правовым регулированием, не создает новые обязанности для субъектов предпринимательской и иной деятельности, не устанавливает новых государственных органов государственной власти"...

Материалы АЭВТ

Сергей Невзоров, директор по управлению муниципальными и административными работами АК "ЮТэйр": "Закупывает отдельного экипажа тава формирования и расширение частной прибыли аэропортов"...

Материалы АЭВТ

Евгений Чеберяк, директор по управлению SID и STAR будет осуществляться в тесном взаимодействии с традиционными авиационными организациями воздушного пространства"...

Представляем новый сервис АТО.ру - Еженедельник-онлайн

Вс, что вы хотите видеть в Ежегоднике АТО, так и еженедельные сводки, актуальность и динамика.

Илья Кабанов, директор по авиационному обеспечению ОАО "АльфаСтрахование"

"Пилот" больше не частный человек профессии...>>

Блоги

Parts Air Show 2013: Итоги Ле-Бурже: Embraer запускает нового конкурента Sukhoi Superjet 100

Компания подписала соглашение о вытеснении на поставки 365 самолетов семейства E2 — нового поколения четырехмоторных CRJ-3...>>

На пути и обновлению парка воздушных судов

Высокие цены на топливо и растущая стоимость технического обслуживания заставляет авиакомпании быстрее обновлять свой парк воздушных судов...>>

Чашный самолет — вылезет клан (+видео)

Сотрудники компании Lufthansa Cargo проведут инвентаризацию "Кухни" самолета на пути с целью

ФОТОГАЛЕРЕИ

DUBAI AIRSHOW 2013

Август 2013 г. Фото: Леонард Фаулер / Transport-Photo.com

DUBAI AIRSHOW 2013

Август 2013 г. Фото: Леонард Фаулер / Transport-Photo.com

DASSAULT AVIATION ПРЕДСТАВИЛА БИЗНЕС-ДЖЕТ FALCON SX

Выставка NBAA 2013, Лас-Вегас, США, 22 октября 2013 г. Фото: Dassault Aviation

АЭРОПОРТ ТЕРМИНАЛ

Он строятся в Аэропорту Лас-Вегас, фото: Boeing photo.com

JETEXPO 20

Выставка деловой авиации, Буэнос-Айрес, 12-14 октября 2013 г.



ENGINEERING

The Aviation Maintenance Holding



Welcome
to Russia

Excellent
Service quality

Cost effective maintenance for Your fleet



+7 (495) 797-46-77 | www.engineering-ru.com | sales@engineering-ru.com